



## **DEFINIR L'ECONOMIE SOCIALE**

**Sybille Mertens<sup>1</sup>**

*Les cahiers de la Chaire Cera, vol. n2, août 2007*

---

<sup>1</sup> Economiste, directrice de recherches au Centre d'Economie Sociale de l'ULg, coordinatrice de la Chaire Cera - Contact : [smertens@ulg.ac.be](mailto:smertens@ulg.ac.be)

## Avant-propos

Dans le cadre du partenariat entre le groupe financier coopératif Cera et le Centre d'Economie Sociale, HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège a inscrit à son programme d'enseignement un cours d'Entrepreneuriat et de Management en Economie Sociale. Ce cours cherche à initier les étudiants en sciences économiques et de gestion à l'économie sociale, à mettre en évidence les spécificités du management dans les organisations qui en font partie et à proposer des outils adaptés pour entreprendre et diriger dans ce secteur.

Les cahiers de la Chaire Cera sont rédigés par des chercheurs-enseignants en économie sociale. Ils poursuivent deux objectifs. Premièrement, ils visent à offrir aux étudiants de deuxième et troisième cycle un support pédagogique accessible, relatif à une problématique particulière de management en économie sociale. Deuxièmement, ils fournissent aux chercheurs et aux experts la base scientifique nécessaire pour entreprendre des recherches ou pour développer de nouveaux outils de management adaptés aux réalités de ce secteur économique original.

Le deuxième cahier de cette série traite de la définition de l'économie sociale. Il délimite le champ d'investigation de nos recherches et aide à positionner cet ensemble particulier d'organisations dans le fonctionnement général de nos économies.

En participant au développement d'un matériel pédagogique adapté au management des entreprises de l'économie sociale, nous espérons que ces cahiers contribueront à accréditer ce champ de recherche et d'enseignement auprès du monde académique et apporteront un soutien théorique et conceptuel et théorique aux gestionnaires de ces entreprises.

Sybille Mertens  
Coordinatrice de la Chaire Cera

## Table des matières

### Introduction

1. Origines et construction du concept
  - 1.1. L'existence d'un troisième secteur
  - 1.2. Les conditions d'appartenance au troisième secteur
    - 1.2.1. Des organisations non capitalistes
    - 1.2.2. Des organisations non étatiques
  - 1.3. Une traduction des conditions en critères
    - 1.3.1. Critères pour éliminer les organisations capitalistes
      - Finalité sociale
      - Démocratie économique
      - Contrainte sur la distribution du profit
    - 1.3.2. Critères pour éliminer les organisations étatiques
  - 1.4. L'économie sociale, une déclinaison de la notion de troisième secteur
    - 1.4.1. Différentes déclinaisons d'une même notion
    - 1.4.2. L'origine du concept "économie sociale"
    - 1.4.3. La définition actuelle de l'économie sociale
      - La définition wallonne
      - Les nuances flamandes et bruxelloises
      - Le niveau fédéral
      - L'usage international
2. Les notions proches
  - 2.1. Le secteur nonprofit
  - 2.2. Le secteur non marchand
  - 2.3. L'entreprise sociale
3. Les composantes de l'économie sociale
  - 3.1. Les associations
    - 3.1.1. L'association de fait

3.1.2. L'association sans but lucratif

3.1.3. La fondation

3.1.4. La mutualité

3.2. Les sociétés

3.2.1. La société coopérative

3.2.2. La société à finalité sociale

3.3. L'importance de l'économie sociale dans l'économie belge

3.3.1. Les données statistiques

3.3.2. La présence de l'économie sociale

Références

## **Introduction**

---

On a longtemps décrit l'activité économique des pays industrialisés en distinguant le secteur privé (à finalité de profit) et le secteur public (poursuivant l'intérêt général). Depuis plusieurs décennies, on reconnaît l'existence d'un autre type d'organisations qui échappent à cette vision dichotomique de la réalité.

En effet, dans de nombreux domaines de l'économie, des organisations du secteur privé poursuivent des objectifs collectifs. En Belgique, comme dans d'autres pays, ces organisations d'un troisième type forment ce qu'on appelle le secteur de l'économie sociale. Elles suscitent l'intérêt des citoyens et des responsables politiques parce qu'elles semblent capables de construire des réponses originales pour satisfaire de nombreux besoins laissés insatisfaits tant par le secteur privé "capitaliste" que par l'Etat<sup>2</sup>.

L'objectif de ce cahier de la Chaire Cera est de clarifier le contenu du concept d'économie sociale. Trois étapes sont proposées au lecteur. La première étape explique l'origine et la construction du concept d'économie sociale. La deuxième étape situe ce concept par rapport à d'autres notions proches (secteur nonprofit, secteur non marchand, entreprise sociale). La troisième étape décrit les principales composantes de ce secteur, en termes de formes institutionnelles et d'activités. Elle livre également les statistiques macroéconomiques les plus récentes sur cette réalité et relie l'économie sociale aux défis actuels de nos sociétés.

## **1. Origines et construction du concept**

---

### **1.1. L'existence d'un troisième secteur**

Depuis plus de vingt-cinq ans, l'idée de troisième secteur<sup>3</sup> est avancée pour compléter une vision de l'activité économique basée sur deux "idéaux-types": d'un côté, le secteur privé "capitaliste" et, de l'autre côté, le secteur public ou "étatique".

Le secteur privé rassemble des entreprises appartenant aux investisseurs privés qui y ont apporté du capital. Elles ont pour finalité d'accroître le profit de leurs propriétaires-actionnaires et réalisent ce profit en vendant avec une marge bénéficiaire leur production sur le marché. Le secteur public rassemble les administrations et les entreprises publiques. Les administrations publiques poursuivent l'intérêt général de la population qu'elles entendent servir. Elles sont dirigées par les pouvoirs publics (élus) et produisent des biens et des services de nature collective (ex : l'aide sociale apportée par les centres publics d'aide sociale). Cette production est financée principalement par la fiscalité.

Dans les entreprises publiques, les pouvoirs publics détiennent majoritairement le capital<sup>4</sup>. Ils le font principalement pour pouvoir défendre l'intérêt général de leurs concitoyens. En étant propriétaires de certaines entreprises, les pouvoirs publics ont par exemple, dans notre pays, assuré la fourniture d'eau, de gaz et d'électricité (via les intercommunales). Ils ont également développé un important réseau de téléphonie (RTT devenue Belgacom), de communications

---

<sup>2</sup> Pour une explication théorique des raisons d'être des organisations d'économie sociale, voir le cahier n°3 de la Chaire Cera.

<sup>3</sup> Dans le monde francophone, l'appellation a été utilisée pour la première fois par Delors, J. et Gaudin, J. [1978].

<sup>4</sup> Pour un relevé assez complet des formes de participation publique dans les entreprises, voir Spinnewyn, H. [2000].

postales (La Poste), un service public de radio et de télévision (RTBF en Belgique francophone) ou encore des moyens de transport en commun (SNCB).

**Tableau 1 – Les deux secteurs traditionnels de l'économie**

	<b>Secteur privé</b>	<b>Secteur public</b>
<b>Acteurs</b>	Entreprises privées	Pouvoirs publics et entreprises publiques
<b>Finalité</b>	Capitaliste	Intérêt général
<b>Pouvoir</b>	Investisseurs	Représentants élus
<b>Activité de production</b>	Production de biens et services individuels	Production de biens et services (quasi-) collectifs
<b>Financement principal</b>	Vente des produits	Fiscalité
<b>Affectation du surplus</b>	Distribution aux investisseurs	Mise en réserve ou amélioration des services

Ce mode de découpage traditionnel identifie deux pôles pertinents de l'activité économique de production. On se doit cependant de constater que plusieurs situations échappent à cette approche dichotomique.

Nous venons d'exposer le cas des entreprises publiques. Bien qu'appartenant au secteur public, elles adoptent parfois un comportement proche de celui des entreprises privées. Nous ne nous étendrons toutefois pas sur ce type d'entreprises car depuis plusieurs années, pour des raisons budgétaires ou de reconnaissance de l'efficacité du marché, ce pan du secteur public connaît une vague sans précédent d'acquisition d'une certaine autonomie<sup>5</sup> qui va parfois jusqu'à la privatisation.

Ce qui nous intéresse particulièrement, c'est l'existence d'organisations privées qui poursuivent une finalité sociale. Elles sont "non capitalistes" au sens où elles ne visent pas d'abord à rémunérer les apporteurs de capitaux, produisent parfois des services de nature collective et recourent pour ce faire à des ressources qui ne proviennent pas toujours de la vente des produits.

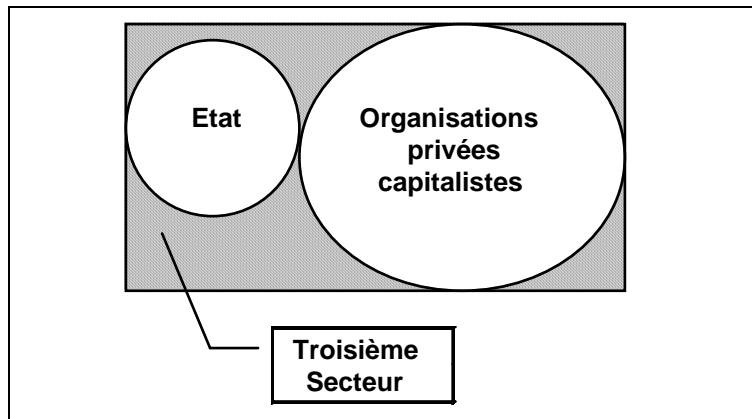
De très nombreux exemples viennent rapidement à l'esprit : la Croix-Rouge, les ONG de développement, les écoles de devoir ou les associations d'alphabétisation, les magasins du monde-Oxfam (commerce équitable), la Ligue des familles, les entreprises qui proposent un emploi aux personnes exclues du marché du travail (en raison d'un handicap ou d'un manque de qualification), les maisons médicales, les associations de défense de l'environnement (comme Greenpeace ou le WWF), les organismes de financement alternatif (micro-crédit, crédit social, etc.), les pharmacies coopératives ou encore les fondations qui soutiennent des programmes de la société civile. Toutes ces organisations ne peuvent ni être considérées comme des entreprises privées capitalistes, ni comme des entités dépendantes de l'Etat.

---

<sup>5</sup> De nombreux organismes d'intérêts publics ont été transformés dans les années nonante en entreprises publiques autonomes (loi du 21 mars 1991). Ces entreprises concluent avec les pouvoirs publics un contrat de gestion qui fixent les objectifs sociaux à réaliser ainsi que l'autonomie dont dispose l'entreprise en matière de gestion.

Le concept de troisième secteur prétend relater l'existence de ces organisations privées "atypiques". Il se fonde sur l'hypothèse qu'il se dégage de cet ensemble suffisamment de caractéristiques communes qui justifient sa reconnaissance, au-delà des deux autres secteurs traditionnels.

### Encadré 1 - Le troisième secteur, ni étatique, ni capitaliste



#### 1.2. Les conditions d'appartenance au troisième secteur

Selon la plupart des auteurs qui ont tenté de le cerner, le concept de troisième secteur se définit "en creux" : on le délimite très souvent comme l'ensemble des organisations qui ne sont à la fois ni capitalistes, ni étatiques.

Pour aller au-delà d'une définition en creux et y associer un contenu, nous pouvons énoncer deux conditions d'appartenance au troisième secteur<sup>6</sup>. Ces deux conditions sont nécessaires et suffisantes pour classer une organisation dans le troisième secteur. Elles découlent automatiquement de ce qui fait la spécificité des deux secteurs traditionnels.

##### 1.2.1. Des organisations non capitalistes

Pour définir ce que l'on entend par organisation non capitaliste, nous recourons à la notion de catégorie bénéficiaire. On entend par catégorie bénéficiaire d'une organisation, celle à laquelle l'organisation vise à attribuer son surplus. Elle joue le rôle du requérant résiduel, c'est-à-dire de celui qui a le droit de recevoir le solde du résultat économique, après règlement de l'ensemble des charges à payer. Dans les organisations du secteur privé capitaliste, la catégorie bénéficiaire est constituée par les investisseurs (actionnaires). Le troisième secteur se distingue du secteur capitaliste parce qu'il est composé d'organisations "où une catégorie d'agents, autres que les investisseurs (actionnaires), se voit attribuer la qualité de bénéficiaires explicites, intentionnels de l'activité économique"<sup>7</sup>.

Ainsi, dans une société anonyme (que l'on peut qualifier sans excès d'entreprise capitaliste), la catégorie bénéficiaire est composée des actionnaires qui ont investi et qui disposent d'un droit sur les surplus une fois que les autres participants à l'activité ont été rémunérés. Dans une association sans but lucratif (que l'on classera a priori dans le troisième secteur), les surplus seront en général affectés à l'activité c'est-à-dire qu'ils bénéficieront directement à ceux pour lesquels cette activité existe.

<sup>6</sup> Voir Gui, B. [1991] et Mertens, S. [1999].

<sup>7</sup> Gui, B. [1991], p. 552.

Si la catégorie bénéficiaire se définit comme étant celle qui dispose d'un droit inconditionnel d'appropriation du surplus, il convient de préciser que par surplus, il faut entendre le *surplus potentiel* plutôt que le *surplus comptable*. Ceci nous permet de prendre en considération - du moins conceptuellement - les phénomènes de redistribution implicite du surplus qui peuvent adopter des formes très variées. En vendant des produits à des prix en dessous de ceux du marché, certaines organisations cherchent à redistribuer implicitement leur surplus aux acheteurs. On peut observer cela dans les épiceries sociales qui vendent des denrées alimentaires à prix réduits à un public précarisé. En achetant des produits à des prix supérieurs à ceux en vigueur sur le marché, d'autres organisations mettent en œuvre une redistribution implicite au bénéfice des producteurs. On peut observer cela dans la filière du commerce équitable qui garantit aux producteurs un juste prix pour leurs produits, souvent supérieur aux prix du marché. Enfin, certaines organisations visent à redistribuer leur surplus potentiel à leurs travailleurs en leur octroyant des salaires supérieurs à ce qu'ils pourraient obtenir sur le marché du travail. On peut observer cela dans certaines entreprises qui ont pour finalité l'insertion socio-professionnelle de personnes exclues du marché du travail. Elles leur offrent en général une rémunération supérieure au niveau relativement faible que ces personnes pourraient normalement obtenir en raison de leur plus faible productivité.

### 1.2.2. Des organisations non étatiques

Pour définir ce que l'on entend par organisation non capitaliste, nous recourons à la notion de catégorie dominante. Celle-ci se définit comme la catégorie d'agents à laquelle revient le pouvoir de décision en dernier ressort. Elle exerce un droit de contrôle résiduel, c'est-à-dire qu'elle a le droit de prendre des décisions concernant l'organisation "si celles-ci ne sont pas explicitement préétablies par la loi ou réservées à autrui par contrat"<sup>8</sup>. La catégorie dominante se repère souvent au niveau de l'assemblée générale constituée par les actionnaires dans le cas d'une entreprise capitaliste ou des membres dans le cas d'une association.

Au sein du secteur étatique, les institutions sont caractérisées par le fait que les pouvoirs publics en sont la catégorie dominante. A contrario, le troisième secteur se distingue de la sphère étatique parce qu'il rassemble des organisations qui échappent dans une certaine mesure à l'autorité publique, c'est-à-dire des organisations au sein desquelles une catégorie d'agents, autre que les pouvoirs publics (Etat ou pouvoirs locaux), se voit attribuer la qualité de catégorie dominante<sup>9</sup>.

### 1.3. Une traduction des conditions en critères

Pour rendre opérationnelles les deux conditions énoncées ci-dessus, on peut les traduire en critères ou principes. Nous présentons successivement les critères qui, selon nous, sont susceptibles d'éliminer les organisations capitalistes et les organisations étatiques.

#### 1.3.1. Critères pour éliminer les organisations capitalistes

Une organisation sera considérée comme non capitaliste si elle ne s'autorise pas à poursuivre une finalité capitaliste, c'est-à-dire si le groupe des investisseurs n'y dispose pas d'un droit inconditionnel d'appropriation des surplus potentiels.

Trois critères sont souvent utilisés (seuls ou de manière combinée) pour traduire cette condition en termes concrets.

---

<sup>8</sup> Milgrom, P. et Roberts, J. [1997], p. 376.

<sup>9</sup> Mertens, S. [1999].



. Finalité sociale

Tout naturellement, on peut repérer qu'une organisation attribue la qualité de "bénéficiaires" à une catégorie autre que celle des investisseurs lorsqu'elle énonce, dans ses statuts, la primauté d'une finalité sociale. Par exemple, sur le site de Greenpeace, on peut lire que cette organisation "*est un groupe de pression international qui œuvre pour la protection de l'écosystème Terre*"<sup>10</sup>.

Bien entendu, avec le développement de la responsabilité sociétale des entreprises et, plus largement, en raison de la prédominance d'une approche marketing orientée client, presque toutes les entreprises reprennent dans leur mission, leur vision et leurs valeurs un contenu social. Elles communiquent cependant rarement sur l'ordre de priorité qu'elles ont choisi de donner à la réalisation de leurs différents objectifs.

Sur son site internet, le groupe Coca-Cola déclare que sa mission consiste à "*rafraîchir le monde, inspirer des moments d'optimisme, créer de la valeur et faire la différence*". Cette entreprise déclare également poursuivre des objectifs clairs : "*maximiser le return pour les actionnaires tout en étant conscient de nos responsabilités globales, être un lieu de travail où les personnes sont incitées à donner le meilleur d'elle-même, apporter au monde une panoplie de marques de boissons qui anticipent et satisfont les désirs et les besoins des personnes, soigner un réseau de partenaires et construire une loyauté mutuelle, être un citoyen globalement responsable qui fait la différence*"<sup>11</sup>.

Pour identifier de façon pertinente les organisations non capitalistes, il faut donc veiller à repérer celles qui, au-delà des mots, affichent clairement leur intention de donner la priorité à une finalité sociale. Greenpeace Belgium a ainsi adopté la forme juridique d'association sans but lucratif, ce qui confirme qu'elle ne poursuit pas un but de lucre et que son objectif environnemental est *de facto* prioritaire.

La finalité sociale oriente la conduite de l'organisation vers une gestion de service à ses membres ou à une collectivité plus large plutôt que vers une gestion de rapport financier au bénéfice des investisseurs. Cela détermine notamment les modalités de prises de décision et d'affectation des surplus. Ces deux aspects pratiques sont précisément au cœur des deux autres critères qui permettent d'identifier des organisations non capitalistes.

. Démocratie économique : une personne-une voix plutôt que une action-une voix

Au sein des organisations capitalistes, la catégorie bénéficiaire (composée des investisseurs) se voit également attribuer le rôle de catégorie dominante. Pour s'assurer que l'organisation est gérée conformément à la poursuite de leurs intérêts, les investisseurs y disposent du pouvoir résiduel de contrôle et de décision. Ce pouvoir leur est même distribué au prorata de leur apport en capital. Si nous reprenons l'exemple de Coca-Cola, les statuts de l'entreprise reprennent explicitement cette formule : "*Une part dans l'entreprise donne droit à une voix pour chaque matière soumise au vote (...) Le conseil d'administration est élu par les actionnaires pour défendre leurs intérêts par la recherche d'une bonne santé globale et de long terme pour l'entreprise. Ce conseil est l'instance de décision ultime de l'entreprise (définition de la catégorie dominante), sauf pour ce qui concerne les matières directement réservées aux actionnaires*"<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> www.greenpeace.be, janvier 2007.

<sup>11</sup> Traduction libre de la mission et de la vision affichée par l'entreprise sur son site : www.thecocacola.com, janvier 2007.

<sup>12</sup> Traduction libre des principes de gouvernance annoncés par l'entreprise sur son site : www.thecocacola.com, janvier 2007.

Lorsqu'une organisation rompt avec ce mode de fonctionnement et adhère à un principe de non-domination du capital, on peut supposer qu'elle est non capitaliste. En effet, si les statuts attribuent à chaque membre, et quel que soit son apport en capital, le même pouvoir dans le processus de décision, ou si, de manière moins stricte, ils limitent le lien entre l'apport en capital et le pouvoir, ils privilégient la finalité non capitaliste de l'organisation.

A titre d'exemple, on notera ainsi que dans la société coopérative Crédal, qui propose (entre autres) à ses membres des possibilités d'épargne alternative "*dont le rendement n'est pas d'abord financier, mais avant tout social et humain*", (...) "*chaque coopérateur a une voix à l'assemblée générale, quel que soit le montant de son apport*"<sup>13</sup>. Ce mode de décision s'écarte résolument des processus habituellement observés au sein des structures capitalistes, là où le pouvoir est aux mains des "*shareholders*" (détenteurs de capitaux), en fonction précisément du nombre de parts qu'ils détiennent.

#### . *Contrainte sur la distribution du profit*

Une organisation capitaliste distribue son surplus résiduel à ses actionnaires. En imposant une contrainte sur la distribution de ce surplus, on peut s'écarter du modèle capitaliste. Cette contrainte peut prendre plusieurs formes.

La forme la plus répandue mais aussi la plus stricte est sans doute celle que l'on observe dans le secteur associatif. Les associations (qui, dans le contexte belge, adoptent souvent la forme juridique d'association sans but lucratif) se soumettent à une contrainte de non distribution de leur surplus à ceux qui les contrôlent ou les dirigent. Dans la mesure où elles ne distribuent pas leur surplus à leur catégorie dominante, elles sont non capitalistes puisque dans une organisation capitaliste, les investisseurs jouent à la fois le rôle de catégorie bénéficiaire et dominante.

Mais on observe aussi des formes plus souples de contrainte. Les pratiques à l'œuvre dans les sociétés coopératives<sup>14</sup> sont intéressantes à analyser car elles démontrent qu'il est possible d'adopter une politique de distribution des surplus qui ne soit pas dépendante des apports en capital. Lorsqu'une société coopérative réalise des bénéfices, l'affectation de ceux-ci est décidée par l'assemblée générale des membres. Une partie des bénéfices est souvent réinvestie dans l'entreprise pour autofinancer son développement. La rémunération du capital est autorisée mais elle reste limitée. Une autre partie des bénéfices peut parfois être allouée au financement d'actions sociales soutenues par la société coopérative. On parle alors de socialisation des bénéfices. Enfin, le restant des bénéfices est réparti entre les membres de la société coopérative, au prorata des opérations qu'ils ont conclues avec la société, sans tenir compte des apports en capital de chacun. Lorsque les membres sont des travailleurs, des producteurs ou des épargnants, cela consiste en un supplément de rémunération. Lorsqu'il s'agit de consommateurs ou d'emprunteurs, la distribution des bénéfices prend la forme d'un remboursement partiel du prix qu'ils ont déjà payé; cela s'appelle la ristourne.

---

<sup>13</sup> [www.credal.be](http://www.credal.be), janvier 2007.

<sup>14</sup> Nous parlons ici des sociétés coopératives avec un véritable projet coopératif. Cette nuance est expliquée dans la section 3.

### 1.3.2. Critères pour éliminer les organisations étatiques

L'appartenance au tiers-secteur exige aussi des organisations qu'elles soient non étatiques. Un critère d'appartenance au secteur privé permet d'exclure du tiers-secteur les organisations qui ne sont pas juridiquement distinctes des pouvoirs publics. Ce critère n'est toutefois pas toujours suffisant car il ne garantit pas automatiquement qu'une catégorie d'agents, autre que les pouvoirs publics, occupe la place de catégorie dominante.

L'indépendance ou, à tout le moins, l'autonomie de l'organisation vis-à-vis de toute administration publique comble cette lacune puisqu'elle place explicitement le pouvoir en dehors des mains de la puissance publique. On cite souvent comme éléments garants de cette indépendance l'existence d'un budget propre<sup>15</sup> et une absence ou une minorité de représentants des pouvoirs publics au conseil d'administration<sup>16</sup>.

Enfin, la liberté d'adhésion (ou de non-adhésion) des membres peut être un indice de la présence d'autres agents que les pouvoirs publics au sein de la catégorie dominante. En effet, lorsque l'État se confond avec la catégorie dominante, le *membership* se confond bien souvent avec la citoyenneté et ne constitue pas l'aboutissement d'une démarche volontaire de la part des membres.

## 1.4. L'économie sociale, une déclinaison de la notion de troisième secteur

Quand on quitte l'approche purement conceptuelle pour aborder la réalité du terrain, on observe que le troisième secteur rassemble à la fois des organisations qui poursuivent l'intérêt de leurs membres (organisations d'intérêt mutuel) et des organisations qui offrent des services à une collectivité plus large (organisations d'intérêt général).

Selon l'importance relative de ces deux types d'organisations, des conceptions différentes de ce qu'est le troisième secteur peuvent émerger.

### 1.4.1. Différentes déclinaisons d'une même notion

Un parcours approfondi de la littérature scientifique francophone et anglo-saxonne suggère que, parmi les principales appellations correspondant à la notion de troisième secteur, deux grandes tendances se dessinent : l'une, d'origine française, centrée sur le concept d'économie sociale et, l'autre, prenant appui sur le concept nord-américain d'organisations *nonprofit*.

On peut établir un lien entre l'émergence de conceptions différentes du tiers-secteur et l'émergence de noyaux durs constitutifs de ce tiers-secteur adaptés aux sociétés dans lesquelles ils s'inscrivent<sup>17</sup>.

Le noyau dur du tiers-secteur nord-américain est constitué d'associations servant l'intérêt général. Dans une étude consacrée à l'importance du troisième secteur aux États-Unis, Archambault rappelle que le secteur philanthropique représente environ 90 % des organisations classées *nonprofit*<sup>18</sup>. Salamon indique que parmi les organisations recensées par l'administration américaine comme éligibles pour l'exemption de taxes en raison de leur finalité non-profit, 65 % sont des organisations d'intérêt général et leurs dépenses

---

<sup>15</sup> Archambault, E. [1996].

<sup>16</sup> La présence de représentants des pouvoirs publics au conseil d'administration les inclut automatiquement dans la catégorie dominante de l'organisation. Cela ne devrait pas exclure ces organisations du tiers-secteur, pour autant que les pouvoirs publics ne soient pas dominants au sein de la catégorie dominante.

<sup>17</sup> Voir aussi Defourny, J. et Mertens, S. [1999].

<sup>18</sup> Archambault, E. [1991], p. 33.

représentent 84 % des dépenses de l'ensemble<sup>19</sup>. Cette prédominance des associations d'intérêt général explique notamment la place centrale qu'occupe la contrainte de non-distribution du profit dans la conception anglo-saxonne du tiers-secteur.

La conception francophone du tiers-secteur doit se comprendre dans un contexte modelé par l'interventionnisme social et par la présence déjà ancienne d'organisations collectives. En France, comme en Belgique, l'Etat providence est puissant et reprend à son compte une bonne partie des activités qui, aux Etats-Unis, sont à charge du troisième secteur. Ce ne sont pas les associations d'intérêt général que l'on retrouve comme élément fondateur du concept d'économie sociale. Ce rôle semble plutôt revenir aux organisations d'intérêt mutuel et plus particulièrement aux sociétés coopératives. On en veut pour preuve, ou à tout le moins pour indice, la référence implicite à certains principes coopératifs qui jalonne la plupart des tentatives de définition de l'économie sociale. La démocratie économique et les modalités particulières d'affectation des profits sont en effet des éléments constitutifs de ces définitions.

#### 1.4.2. L'origine du concept "économie sociale"

Les origines du concept d'économie sociale renvoient à la réalité des groupements associatifs et solidaristes qui se développent déjà au 19<sup>ème</sup> siècle en réaction aux dégâts causés par l'expansion du capitalisme industriel. Fondées sur la solidarité et le "self-help", ces organisations prennent principalement la forme de coopératives de consommation qui permettent aux individus "d'acheter des produits de qualité à des prix abordables"<sup>20</sup>, de sociétés de secours mutuel "où, par une sorte de pacte de famille, des individus d'une même classe s'assurent mutuellement des ressources contre le malheur et la vieillesse"<sup>21</sup>, de sociétés de crédit mutuel au sein desquelles "des déposants et des emprunteurs sont associés et participent à des activités délaissées par les banques commerciales pour lesquelles ces groupes ne présentent alors ni garanties suffisantes, ni perspectives de développement"<sup>22</sup> de coopératives de production qui donnent la possibilité aux travailleurs de "poursuivre leur métier là où le capitalisme n'est pas armé ou apte à le promouvoir"<sup>23</sup>, d'associations de nature politique ou syndicale.

Quand elles ont une activité de production, ces organisations ont le souci de fonctionner autrement que selon les modalités classiques de la production marchande à but de lucre. Elles mettent par exemple en avant le principe de la double qualité d'associé. Celui-ci réserve aux participants à l'activité l'accès à la propriété des moyens de production. Il est d'application dans chacun des types d'organisation présentés ci-dessus. Seule varie la place des associés dans l'activité. Ils sont travailleurs dans la coopérative de production, travailleurs indépendants dans les coopératives agricoles, de pêcheurs et d'artisans, consommateurs dans celle de consommation et d'habitat, épargnants et emprunteurs dans la société de crédit mutuel, assureurs et assurés dans les sociétés de secours mutuel. Si l'activité génère des profits, le principe de la double qualité permet d'éviter qu'ils ne profitent à d'autres acteurs. Les associés les récupèrent collectivement et cherchent à les affecter à des emplois qu'ils jugent utiles

A cette époque, les diverses associations sont méfiantes à l'égard d'une intervention du pouvoir politique dans la société civile. Le "Manifeste de la Réforme" publié en 1868 contient

---

<sup>19</sup> Salamon, L.M. [1997].

<sup>20</sup> Gueslin, A. [1987], p. 320.

<sup>21</sup> Gueslin, A. [1987], p. 115. Vienney, C. [1994] note qu'elles apparaissent avec le démantèlement des corporations qui oblige "les ouvriers urbains à faire face à des contraintes de réorganisation de leur protection sociale personnelle en cas de chômage, accident, maladie". (p. 27).

<sup>22</sup> Vienney, C. [1994], p. 58.

<sup>23</sup> Gueslin, A. [1987], p. 320.

ces quelques lignes révélatrices : "Les travailleurs repoussent l'intervention de l'Etat. A vrai dire, ils ne veulent d'aucun patronage; ils veulent améliorer eux-mêmes, par leurs propres efforts, leur situation ; mais, se sentant faibles dans leur isolement, ils se groupent, ils s'associent pour le crédit, pour la consommation, pour l'assistance mutuelle. Ils ne demandent au pouvoir qu'une seule chose : la suppression des entraves qui les gênent ; rien de plus, rien de moins"<sup>24</sup>.

Ces organisations, principalement d'intérêt mutuel, préfigurent la naissance d'un troisième secteur dans la mesure où elles prennent toute distance vis-à-vis des modalités classiques de la production capitaliste et aussi vis-à-vis de l'intervention des pouvoirs publics. Au tournant du 20<sup>ème</sup> siècle, elles sont reconnues par des statuts juridiques distincts (associations, coopératives, mutuelles) qui précisent, entre autres, le degré d'insertion de l'activité dans la production marchande et la position des associés par rapport à l'activité<sup>25</sup>.

Les évolutions socio-économiques de la période d'après-guerre (développement de l'Etat providence, crise économique des années 70, accroissement de la concurrence sur les marchés, etc.) transforment les rapports entre ce troisième secteur et les deux autres. Ces transformations menacent les spécificités des organisations du troisième secteur, accentuent la pression sur leurs règles de fonctionnement et, par là, offrent un terrain favorable aux mouvements de regroupement qui s'opèrent entre ces différents acteurs.

Dès 1977, en France, le concept d'économie sociale est utilisé pour chapeauter le rassemblement des coopératives, mutuelles et associations<sup>26</sup>. Depuis lors, la reconnaissance institutionnelle du terme lui a progressivement donné le poids nécessaire pour désigner le troisième secteur, non seulement en France mais aussi dans d'autres pays (en Belgique, en Espagne, au Portugal, au Québec, en Italie et en Suède) ainsi qu'au niveau des instances européennes.

#### 1.4.3. La définition actuelle de l'économie sociale

. La définition wallonne : une définition qui a fait école

Depuis une quinzaine d'années, les travaux de définition de diverses institutions se sont attachés à cerner les spécificités des organisations de l'économie sociale, c'est-à-dire à identifier en quoi ils sont des producteurs différents. En Belgique, le Conseil Wallon de l'Economie Sociale (CWES) a adopté en 1990 une formulation issue de ce genre de démarche dans laquelle le concept d'économie sociale se construit en soulignant les similitudes et les différences qui existent entre les deux secteurs traditionnels et le troisième secteur qu'il cherche à appréhender.

A l'instar des deux autres grands types de producteurs (entreprises privées capitalistes et Etat), les organisations d'économie sociale s'inscrivent dans le champ des activités économiques. Cependant, leur finalité, le caractère souvent démocratique de leur processus de décision et les modes de distribution de leurs revenus les différencient du secteur privé capitaliste et les rapprochent de la sphère publique tandis que l'autonomie de leur gestion veut les démarquer de celle-ci et les assimiler plutôt au secteur privé.

---

<sup>24</sup> Desroche, H. [1983], pp. 93-94.

<sup>25</sup> Pour un exposé détaillé, voir Defourny, J. [1998].

<sup>26</sup> Bien qu'il n'en ait pas à proprement parler inventé l'expression, l'histoire associée au nom de Charles Gide la reconnaissance du label "économie sociale". C'est en effet en référence au rapport de Gide sur l'exposition universelle de 1900 qu'Henri Desroche propose de réhabiliter le terme "économie sociale" pour chapeauter le CNLAMCA (Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives).

## Encadré 2 – Définition de l'économie sociale en Région Wallonne

"L'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants :

- finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit,
- autonomie de gestion,
- processus de décision démocratique,
- primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus."

source : Conseil Wallon de l'Economie Sociale [1990]

Tout en reconnaissant l'existence de certains cas-frontières, on a coutume de repérer les organisations de l'économie sociale à leurs formes juridico-institutionnelles. En général, ces formes consacrent les principes repris dans la définition ci-dessus et constituent un mode de repérage aisé des organisations. Ainsi, on rassemble sous le terme "économie sociale" des associations, des mutuelles et des sociétés coopératives et/ou à finalité sociale qui exercent une activité économique de production<sup>27</sup>.

En pratique, on se trouve en présence d'une activité économique de production lorsque celle-ci vérifie simultanément les deux critères suivants : (1) s'agit-il de la création de biens ou de services ? et (2) est-il concevable que la production de ces biens et services soit réalisée par un autre agent économique que celui qui les consomme (critère du tiers) ? Ainsi, par exemple, l'activité d'une école de devoir sera considérée par les économistes comme une activité économique de production. On mobilise des ressources humaines et matérielles pour offrir un service d'accompagnement scolaire à des enfants. Ce service est réalisé par d'autres agents (les bénévoles) que ceux qui les consomment (les enfants). A contrario, le membre d'un club sportif qui s'entraîne dans les infrastructures du club ne réalise pas une activité économique de production. Il améliore ses performances sportives mais il n'est pas concevable que quelqu'un d'autre s'entraîne à sa place.

Cette conception de l'activité économique de production est relativement extensive. Elle n'exclut du champ des activités économiques ni la création de biens ou de services non marchands (dont le financement serait assuré principalement par des subsides ou des dons), ni la création de biens ou de services par des bénévoles, ni les activités réalisées par des organisations qui n'ont pas de personnalité juridique (comme les associations de fait).

Notons d'emblée que certains envisagent une conception plus restrictive des activités économiques de production, les limitant à la création, par du personnel rémunéré, au sein de structures qui ont la personnalité juridique, de biens ou de services qui sont échangés sur le marché à un prix couvrant la majorité des coûts de production. Ils restreignent dès lors la portée du concept d'activité économique de production, et partant celui d'économie sociale, à la sphère marchande de l'économie. Cette conception conduit à exclure du champ de l'économie sociale les associations de fait, les associations qui sont principalement financées par des ressources non marchandes, celles qui agissent essentiellement grâce à la mobilisation du travail bénévole ainsi que les mutuelles et la plupart des fondations (qui ne vendent en effet pas le produit de leurs activités).

Sur le plan opérationnel, cette conception restrictive se heurte toutefois à problème épineux : celui de la délimitation de la sphère marchande de l'économie (voir section 3). Aujourd'hui, même les comptes nationaux éprouvent d'énormes difficultés à identifier à partir de quand des ressources affectées à un processus de production sont majoritairement marchandes.

---

<sup>27</sup> Les agents économiques qui réalisent ces activités sont en effet considérés avant tout comme des producteurs.

La difficulté provient essentiellement de l'apparement croissant des modes de financement publics avec des mécanismes de marché (solvabilisation de la demande, contractualisation des subventions, etc.).

En principe, les organisations de l'économie sociale partagent également une éthique commune, déclinée dans le respect de quatre grands principes.

#### (1) La finalité de service

Les organisations d'économie sociale se distinguent des entreprises privées "capitalistes" parce qu'elles affichent une finalité de service à leurs membres ou à la collectivité plutôt qu'une finalité de profit au bénéfice de leurs propriétaires. Ce principe clarifie le fait que l'objectif de l'activité économique est de rendre un service aux membres ou à d'autres personnes et qu'elle ne constitue pas, à titre principal, un outil de rapport financier. Les bénéfices sont cependant autorisés. Ils constituent un moyen de mieux réaliser ce service, mais non le mobile principal de l'activité. Ce principe n'exige pas que la finalité des organisations d'économie sociale soit orientée vers le service à autrui. L'économie sociale rassemble donc aussi des organisations qualifiées d'intérêt mutuel, qui veillent aux intérêts de leurs membres.

Ce principe de finalité n'énumère pas non plus quelles sont les finalités "acceptables" pour faire partie de l'économie sociale. Les finalités des organisations d'économie sociale sont très variées. D'une manière générale, on peut constater que leur raison d'être réside soit dans le résultat de leur production (services d'action sociale, services de proximité, actions de prévoyance, aide à domicile, hébergement des personnes âgées, accueil de la petite enfance, soins de santé, éducation et formation, aide à la création et à la gestion d'entreprises, défense des droits et des intérêts, protection de l'environnement, recyclage des déchets, services culturels, sportifs et de loisirs), soit dans leurs modalités de production (économie "d'insertion socio-professionnelle", commerce "équitable", finance "alternative", énergie "renouvelable", etc.), soit dans la combinaison de ces deux aspects. Certains considèrent que l'économie sociale ne rassemble que des organisations qui poursuivent des finalités bien précises. Ils ne retiennent par exemple que les organisations qui visent l'insertion socio-professionnelle (en excluant celles qui poursuivent d'autres finalités) ou les organisations qui sont au service de la collectivité (en excluant les organisations d'intérêt mutuel). Cette manière de restreindre le champ de l'économie sociale trouve souvent sa justification dans la volonté des pouvoirs publics de cibler un domaine d'application pour la mise en œuvre d'une politique spécifique dans le champ de leurs compétences.

#### (2) L'autonomie de gestion

L'autonomie de gestion vise surtout à distinguer l'économie sociale des pouvoirs publics. En effet, les activités économiques menées par ces derniers ne disposent généralement pas de la large autonomie qui constitue un ressort essentiel de la dynamique associative.

L'autonomie de gestion doit être entendue à la fois comme un positionnement en dehors de l'appareil de l'Etat (non vérification du critère fonctionnel<sup>28</sup>) et comme la capacité d'une organisation à ne pas être soumise au contrôle d'une autre entité. Par contrôle, on n'entend ni un critère d'origine (une autre organisation peut être à l'origine de la création de l'entité), ni le degré de régulation publique auquel seraient soumises les activités de cette entité, ni encore la dépendance de celle-ci vis-à-vis de certaines sources de revenus. Le contrôle

---

<sup>28</sup> Le critère fonctionnel est vérifié lorsqu'une organisation dispose "en vertu de la loi, des prérogatives de la puissance publique, c'est-à-dire du pouvoir exorbitant d'imposer à d'autres dans le commerce juridique, et en vue de la réalisation de certains objectifs d'intérêt général, des obligations unilatérales " Arrêt Scheuermann, n°19.776 du 27 juillet 1979, cité par Herbiet, M. [1985], pp. 337-338.

prend généralement la forme d'une participation majoritaire dans les organes de décision. Une organisation contrôlée *de facto* par des pouvoirs publics (ou par leurs représentants) doit être exclue du champ de l'économie sociale.

### (3) La démocratie dans les processus de décision

Le processus de décision démocratique renvoie au principe "une personne - une voix" (et non "une action - une voix") dans les organes souverains et souligne que la participation aux décisions ne peut découler de la propriété d'un capital, encore moins être proportionnelle à celle-ci.

Les membres des organisations d'économie sociale sont invités à prendre des décisions collectives au sein des assemblées générales<sup>29</sup>. Cette modalité est d'ailleurs prévue par la législation relative aux différentes formes juridiques assimilées à l'économie sociale (voir section 3).

En économie sociale, le profil des membres dépend de la finalité des organisations. Si celles-ci poursuivent avant tout l'intérêt mutuel de leurs membres (comme c'est le cas dans les mutualités et dans les sociétés coopératives), les membres auront en général un lien commun avec l'entreprise. Ils seront "assurés solidaires" dans une mutualité, travailleurs dans une coopérative de travailleurs, consommateurs dans une coopérative de consommation, épargnants ou emprunteurs dans une coopérative d'épargne et de crédit ou encore usagers dans un club sportif.

Lorsque l'organisation vise une finalité sociale non principalement liée à l'intérêt de ses membres, le pouvoir de décision sera souvent confié à différentes catégories de personnes pour qui la poursuite de cette finalité est importante. Ces personnes sont aussi appelées « parties prenantes » ou *stakeholders*. De nombreuses associations comptent parmi les membres de leurs assemblées générales des représentants du personnel salarié, des travailleurs bénévoles, des bénéficiaires de leurs activités, des donateurs et parfois même des mandataires publics ou des représentants d'organismes d'appui.

La gestion démocratique des organisations d'économie sociale soulève deux questions. La première touche à la compréhension de la notion de processus démocratique. Dans l'opinion publique ou certains débats, la démocratie en économie sociale est souvent confondue avec la participation des travailleurs. Dès lors, certains excluent de l'économie sociale toutes les organisations qui n'offrent pas à leurs travailleurs une place centrale dans les organes de décision. On rappellera simplement que, sauf exception (surtout dans les coopératives de travailleurs, peu nombreuses en Belgique), la notion de membre ne se confond nullement avec la qualité de membre du personnel. Dans certains cas, ces deux catégories peuvent se chevaucher partiellement, mais la notion de contrôle démocratique renvoie avant tout à la participation des membres aux organes souverains de l'organisation, en particulier à l'assemblée générale.

Une seconde interrogation émerge, relative à la réalité des pratiques démocratiques au sein des formes juridiques pressenties<sup>30</sup>. De nombreuses personnes s'interrogent sur la réalité des pratiques démocratiques, même si elles sont prévues par la loi. Ce questionnement est également présent dans la littérature scientifique. Dans une étude récente sur la place du membre dans les sociétés coopératives en Belgique, Patrick Develtere et ses collaborateurs mettent en lumière le décalage qui existe entre l'idéal-type de la coopérative gérée

---

<sup>29</sup> Les fondations ne comptent pas de membres. Elles fonctionnent sur base d'un conseil d'administration au sein duquel les administrateurs ont un droit de vote égal.

<sup>30</sup> Mertens, S., Davister, C. [2006]



démocratiquement et la réalité vécue au sein des coopératives<sup>31</sup>. Ils n'hésitent pas à parler dans certains cas d'un « *déficit démocratique* ». Ce décalage existe aussi dans d'autres organisations de l'économie sociale.

Certaines d'entre elles ne mettent pas tous les associés sur le même pied. Elles distinguent les associés actifs et les associés passifs ou s'écartent du principe « une personne-une voix » pour donner plus de poids aux associés qui apportent plus de capitaux (en veillant toutefois à respecter la loi).

Dans d'autres entreprises d'économie sociale, il n'est pas rare d'observer que les administrateurs ne sont pas toujours élus au sein de l'assemblée générale. Certains sont cooptés pour leurs compétences professionnelles, sans souci de contrôle effectif par l'assemblée générale. Enfin, même lorsqu'ils en ont la possibilité, les membres manifestent parfois peu d'intérêt à participer effectivement à la gestion de leur organisation.

Marée et Saive évoquaient déjà la dégradation du fonctionnement démocratique des entreprises d'économie sociale<sup>32</sup>. Cette dégradation touche à la fois à la représentation des membres et à leur participation directe. Trois grands facteurs sont avancés pour expliquer que des organisations, fondées au départ sur un idéal démocratique, maintiennent avec difficulté cette dimension dans la pratique.

Tout d'abord, les entreprises d'économie sociale perdent en démocratie directe au fur et à mesure que leur taille s'élève. Elles développent alors avec plus ou moins de bonheur des techniques de démocratie représentative. On remarque également que la concurrence qui règne sur les marchés conduit les organisations à s'aligner sur les pratiques des autres entreprises et à sacrifier les règles de fonctionnement démocratique au profit de la délégation, de la hiérarchisation et du recours à des administrateurs non membres<sup>33</sup>. Ce choix s'explique par les coûts associés aux mécanismes de décision collective. Ce coût est d'autant plus élevé que les membres représentent différentes parties prenantes et doivent donc régler ensemble des conflits d'intérêt. Enfin, les caractéristiques socio-professionnelles des membres ont également une influence sur les dynamiques démocratiques. Davister souligne combien le faible niveau de qualification des membres de l'organisation peut parfois représenter un frein lors de la mise en œuvre du processus démocratique de gestion<sup>34</sup>. En effet, participer aux prises de décisions d'une association ou d'une coopérative nécessite certaines capacités, tant intellectuelles que sociales (prise de parole en public, expression claire de ses arguments, gestion des conflits lors des réunions, etc.). Le niveau de qualification requis n'est pas toujours atteint pour certaines catégories de parties prenantes. Ainsi, dans les organisations d'économie sociale qui visent l'insertion socio-professionnelle des demandeurs d'emploi difficiles à placer, le profil des travailleurs représente parfois un obstacle lors de la mise en œuvre de la démocratie interne<sup>35</sup>.

#### (4) Les modalités de distribution des surplus

La distribution des bénéfices en économie sociale est soumise à une règle imposant la priorité des personnes et du travail sur le capital. Cette règle peut s'exprimer dans plusieurs modalités comme la non distribution de revenus, la rémunération limitée du capital, la répartition des bénéfices sous forme de ristournes, la réserve pour investissements, l'affectation sociale, etc.

---

<sup>31</sup> Develtere, P. et al. [2005].

<sup>32</sup> Marée, M., Saive, M.A., [1983].

<sup>33</sup> Marée, M., Saive, M.A., [1983].

<sup>34</sup> Davister, C. [2006]

<sup>35</sup> Comeau, Y., Davister, C. [2007]

. Les nuances flamandes et bruxelloises

Alors que l'appellation "économie sociale" est généralement utilisée en Wallonie dans le sens de la définition du CWES (voir *supra*), il n'en va pas de même dans tout le pays<sup>36</sup>. Jusqu'il y a une dizaine d'années, la Flandre souscrivait à la définition du CWES dans la mesure où elle permettait de situer historiquement l'économie sociale. Toutefois, on ne retrouvait sous le label "*sociale economie*" que les organisations visant l'insertion des peu qualifiés par l'activité économique : *invoegbedrijven*, *sociale werkplaatsen*, *werkervaringsbedrijven*, etc. Le concept n'évoquait pas un mode de fonctionnement particulier. Il reposait plutôt sur la finalité de l'organisation, elle-même centrée sur un groupe-cible.

Fin 1997, une trentaine d'organisations représentatives du troisième secteur flamand ont mis sur pied une plate-forme de concertation sur l'économie sociale. Rassemblés au sein du VOSEC (*Vlaams Overleg Sociale Economie*), les membres ont souscrit à une vision commune de l'économie sociale. Le VOSEC compte aujourd'hui plus de cent trente membres<sup>37</sup>.

Le travail conceptuel mené au sein de ce rassemblement a élargi considérablement la portée de l'appellation "*sociale economie*" en Flandre en reconnaissant que, si l'insertion, par l'activité économique, de personnes marginalisées reste au cœur de l'économie sociale flamande (ou en tout cas des préoccupations des responsables politiques), elle s'y trouve désormais aux côtés d'autres finalités. La définition adoptée par la plate-forme s'inspire de valeurs, mais aussi de leur traduction dans une dimension économique et juridique. Elle énonce une série de principes qui étaient la recherche de la finalité sociétale et, comme en Wallonie, affirme la spécificité des organisations qui se rassemblent sous le vocable "*sociale economie*".

L'analyse détaillée de ces principes et des suggestions d'application qui leur sont associées identifie de nombreuses similitudes entre la signification du concept au Nord et celle en vigueur au Sud du pays, tout en y ajoutant une connotation "développement durable", en insistant sur la viabilité économique (voire sur le caractère marchand) des organisations de la *sociale economie* et en la situant d'emblée dans la mouvance des organisations respectueuses de leurs *stakeholders*.

La définition du VOSEC précise que les entreprises adoptent en général une des formes juridiques suivantes : sociétés coopératives, ASBL, fondations, mutualités ou sociétés à finalité sociale. Elle inscrit résolument l'économie sociale dans le développement durable, soulignant son implication dans la cohésion sociale et dans le développement harmonieux des relations Nord-Sud.

Dans la pratique, la Flandre rassemble sous l'appellation "*sociale economie*" les *beschutte werkplaatsen* (ateliers protégés), les *sociale werkplaatsen* (ateliers sociaux), les *erkende adviesbureaus in de sociale economie* (entreprises de conseil agréées en économie sociale), les *startcentra* (couveuses d'entreprises), les *invoegbedrijven* (entreprises d'insertion), les *kringloopcentra* (centres de seconde main et de valorisation des déchets), les *activiteitencoöperaties* (coopératives d'activités), les *buurt -en nabijheidsdiensten* (services de proximité), les *alternatieve financiers van de sociale economie* (organisations de finance alternative), les *coöperatieve bedrijven en organisaties* (le secteur coopératif). Ce repérage empirique traduit bien la vision politique flamande qui voit dans l'économie sociale trois

---

<sup>36</sup> Pour une analyse plus approfondie de l'approche conceptuelle en vigueur en Flandre et de ses liens avec la vision wallonne, voir Van den Broeck, G. et al. [2006].

<sup>37</sup> [www.vosec.be](http://www.vosec.be)

grands secteurs (insertion, les mesures pour l'emploi et le développement de l'économie locale) tout en y associant des structures d'appui (comme les couveuses d'entreprises ou les institutions de financement alternatif).

### Encadré 3 – Définition de l'économie sociale en Région Flamande

"L'économie sociale est constituée d'une variété d'entreprises et initiatives qui ont pour objectif la réalisation de plus-values sociétales précises et qui respectent les principes suivants :

- primauté des personnes et du travail sur le capital,
- processus de décision démocratique,
- enracinement sociétal,
- transparence,
- qualité
- et durabilité.

Une attention particulière est portée sur la qualité des relations internes et externes. Pour assurer la continuité et la rentabilité, on produit des biens et services en utilisant les ressources d'une manière économiquement efficace. "

source : [www.socialeconomie.be](http://www.socialeconomie.be)

La Région bruxelloise n'a pas de définition propre. Elle se réfère dans les grandes lignes à la définition wallonne de l'économie sociale mais considère surtout ce secteur comme un outil d'insertion. En 2004, elle a adopté une ordonnance sur l'agrément et le financement de deux types d'entreprises de l'économie sociale : les entreprises d'insertion et les initiatives locales de développement de l'emploi (ILDE).

Sur base d'un cadastre de l'économie sociale en Région de Bruxelles-Capitale<sup>38</sup>, ces organisations sont représentatives de deux grands groupes d'initiatives d'économie sociale dans cette région : d'une part l'économie sociale d'insertion, d'autre part les initiatives qui combinent l'intégration professionnelle, le développement local et la lutte contre la pauvreté. Le cadastre reconnaît un troisième groupe d'initiatives "*dont le produit ou le service est une traduction directe de leur finalité éthique*" (ex : commerce équitable, financement alternatif, promotion de l'économie sociale, agence immobilière sociale, organisation de consommateurs, etc.). Ce troisième pan n'entre pas actuellement dans le champ d'application des mesures d'agrément et de financement prévues par la Région.

La Région bruxelloise a mis sur pied une plate-forme de concertation de l'économie sociale dont la mission est directement liée à l'ordonnance de 2004 puisqu'elle doit mettre en œuvre la concertation et la collaboration entre ACTIRIS (ex ORBEM), les entreprises agréées et le gouvernement bruxellois, promouvoir la politique régionale en matière d'économie sociale et suivre la mise en œuvre de l'ordonnance tout en émettant des propositions d'initiative.

#### . Le niveau fédéral

Depuis la création en 1999 d'un secrétariat d'Etat à l'économie sociale, celle-ci est considérée au niveau fédéral comme un des deux piliers (aux côtés de la responsabilité sociétale des entreprises) de l'économie plurielle. Par l'appellation "économie plurielle", l'Etat entend reconnaître que l'économie doit être considérée dans sa globalité et qu'elle poursuit non seulement des objectifs purement économiques mais aussi sociaux, environnementaux et éthiques.

<sup>38</sup> Conclusions d'une mission d'expertise commandée par la DRISU et réalisée dans le cadre du pacte territorial pour l'emploi par Hefboom et SAW-B sous le titre "Gisements d'emploi dans l'économie sociale".

On peut trouver une définition de l'économie sociale au niveau fédéral dans le dernier accord de coopération entre l'Etat fédéral et les entités fédérées relatif à l'économie plurielle. Cette définition s'inspire très clairement des définitions wallonne et flamande en reprenant les principes éthiques qui les fondent. Elle rejoint toutefois uniquement la vision flamande en limitant le champ de l'économie sociale à la production de biens et de services marchands

#### Encadré 4 – Définition de l'économie sociale au niveau fédéral

"Les initiatives et entreprises d'économie sociale produisent des biens ou livrent des services qui sont mis sur le marché, pour lesquels un prix est payé et pour lesquels des besoins et une clientèle existent.

Elles ont des objectifs de continuité, de rentabilité et de développement durable. Ces initiatives et entreprises respectent les principes de base suivants : la primauté du travail sur le capital, une autonomie de gestion, une finalité de service aux membres, à la collectivité et aux parties prenantes, un processus décisionnel démocratique, un développement durable respectueux de l'environnement."

Source : Article 1 de l'accord de coopération entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région Wallonne, la Région de Bruxelles Capitale et la Communauté germanophone relatif à l'économie plurielle.

Pour coordonner et stimuler les mesures en faveur de l'économie sociale, une cellule économie sociale fut créée au sein du "Service Public de Programmation (SPP) Intégration sociale, lutte contre la pauvreté et économie sociale". Elle constitue le service administratif en charge de la préparation et de la mise en œuvre de la politique fédérale en matière d'économie sociale<sup>39</sup>.

#### . L'usage international

L'expression "économie sociale" est apparue en France, déjà au 19<sup>ème</sup> siècle. Il est logique qu'elle ait d'abord été utilisée dans un contexte francophone ( Wallonie, Québec) mais son usage s'est progressivement étendu à d'autres régions (Espagne, Suède). Dans certains pays, on privilégie l'appellation "économie solidaire" sans que cela ne constitue réellement un nouveau concept mais plutôt un relevé des initiatives nouvelles de l'économie sociale<sup>40</sup>. Au plan international, le principal concurrent du concept d'économie sociale est l'appellation "nonprofit sector" (voir section 3). Selon Defourny et Develtere, l'usage du concept d'économie sociale ne s'est pas généralisé autant que celui de secteur nonprofit pour des raisons d'ordre terminologique et linguistique. *"Du fait de la suprématie internationale de la langue anglaise, le terme nonprofit ne requiert généralement pas de correspondants dans les autres langues, ce qui n'est pas le cas de l'expression "économie sociale". Or celle-ci se traduit difficilement dans certaines langues ou alors elle désigne des réalités différentes"*<sup>41</sup>.

La Commission Européenne n'a pas vraiment sa propre approche conceptuelle. Elle désigne par "économie sociale" ou "troisième système" les coopératives, les mutualités, les associations et les fondations (acronyme CMAF). Ces organisations sont d'ailleurs réunies au sein de la Conférence européenne permanente des coopératives, mutualités, associations et fondations (PEC-CMAF).

<sup>39</sup> [www.socialeconomy.be](http://www.socialeconomy.be)

<sup>40</sup> Au concept d'économie sociale s'est ajouté depuis une vingtaine d'années en France la notion d'économie solidaire qui veut mettre l'accent sur la double dimension économique et politique de certaines initiatives. Les organisations que cette dénomination recouvre sont en réalité les initiatives nouvelles d'économie sociale. Pour plus de détails sur cette notion, voir Laville, J.L. [2000].

<sup>41</sup> Defourny, J., Develtere, P. [1999], p. 43.

L'essentiel du travail de la Commission consiste à donner un cadre juridique européen aux initiatives d'économie sociale. Ainsi, un statut européen de la société coopérative a été récemment adopté<sup>42</sup> et le statut européen de la mutuelle est depuis de très nombreuses années en débat. Parallèlement à ces travaux juridiques, la Commission mène également d'autres actions. Elle encourage le développement d'un compte satellite de l'économie sociale (statistiques macroéconomiques) et soutient la tenue de conférences européennes sur l'économie sociale<sup>43</sup>.

Enfin, le Parlement Européen compte un intergroupe "économie sociale" en son sein.

## **2. Les notions proches**

---

Trois notions proches du concept d'économie sociale sont utilisées dans le contexte belge : l'appellation secteur nonprofit (d'origine internationale), l'expression secteur non marchand (très utilisée par les acteurs de terrain, par les médias et par le grand public) et enfin, la nouvelle dénomination d'entreprise sociale, portée par les développements récents de la recherche en sciences humaines au niveau européen.

### **2.1. Le secteur nonprofit**

C'est également à partir de l'idée de troisième secteur que s'est développée, d'abord aux Etats-Unis, la notion de secteur *nonprofit*. L'appellation n'a pas de correspondance dans la langue française mais on lui associe en général le concept de secteur associatif ou de secteur sans but lucratif.

Le terme "*nonprofit sector*" est apparu dans les années 60<sup>44</sup>. Il met en évidence une caractéristique importante des associations, relative à leur finalité : elles ne cherchent pas à distribuer des profits à ceux qui les contrôlent ou les dirigent. Cette caractéristique les rend "éligibles" pour l'exemption fiscale au niveau de la taxe fédérale sur le revenu. L'*Internal Revenue Code* (édité par l'*Internal Revenue Service*) a largement contribué à la reconnaissance du secteur en listant une vingtaine de catégories d'organisation "exemptables" (en fonction des objectifs qu'elles poursuivent). Cette liste est devenue en réalité la définition "opérationnelle" du secteur *nonprofit* aux Etats-Unis. Elle recouvre principalement des organisations d'intérêt général mais accueille également des organisations d'intérêt mutuel. Cependant, la prédominance des organisations d'intérêt général dans le contexte américain explique très certainement la place centrale qu'occupe la contrainte de non-distribution du profit dans le concept de tiers-secteur qui y a émergé.

L'approche de l'IRS souffre des limites inhérentes à toute définition en extension. Elle est inopérante pour des comparaisons internationales car les catégories d'activité sur lesquelles elle repose n'ont pas une signification et une pertinence universelles.

Pour combler ce vide conceptuel et pour donner une chance au terme "*nonprofit*" d'être "exportable", Salamon et Anheier, promoteurs à l'Université Johns Hopkins d'un projet de comparaison internationale du secteur *nonprofit*, ont proposé, il y a une quinzaine d'années, une définition basée sur la structure et le fonctionnement de ces organisations d'un troisième type.

---

<sup>42</sup> Règlement (CE) n°1435/2003 du 22 juillet 2003.

<sup>43</sup> Ces activités sont réalisées par l'Unité E3 "Craft, small businesses, co-operatives & mutuals" de la DG Entreprise.

<sup>44</sup> Ce n'est pas le seul terme qui cherche à désigner aux Etats-Unis les organisations du troisième secteur. Voir Salamon, L.M. et Anheier, H.K. [1997], pp. 291-293.

### Encadré 5 - Définition du secteur nonprofit

Le secteur nonprofit rassemble les entités qui vérifient les cinq critères suivants :

- Ce sont des organisations, c'est-à-dire qu'elles ont une existence institutionnelle.
- Elles ne distribuent pas de profits à leurs membres ou à leurs administrateurs.
- Elles sont privées, séparées institutionnellement de l'Etat.
- Elles sont indépendantes dans la mesure où elles ont leurs propres règles et instances de décision.
- Enfin, l'adhésion à ces entités est libre et elles sont capables de mobiliser des ressources volontaires sous la forme de dons ou de bénévolat.

Source : basé sur Salamon, L.M. et Anheier, H.K. [1992a]

Le premier critère renvoie à l'existence institutionnelle de l'organisation. Il permet d'exclure du secteur associatif les organisations qui appartiennent plutôt à la sphère domestique ou tout groupement éphémère. Parmi les éléments qui prouvent l'existence institutionnelle, on retrouve, bien entendu, l'acquisition de la personnalité juridique. Celle-ci n'est toutefois pas obligatoire et l'existence d'une structure organisationnelle, la continuité des objectifs et des activités, la délimitation claire de l'organisation, la constitution et le respect d'une charte peuvent constituer des indices sérieux d'existence institutionnelle.

Quatre critères démarquent ensuite les associations du secteur des sociétés et du secteur public. Tout d'abord, les associations sont présentées comme des entités non lucratives. Leur non-lucrativité s'exprime dans la politique d'affectation de leurs excédents ("*non-profit distributing*"). Elle n'empêche pas la réalisation d'un profit, à condition que celui-ci soit réinvesti afin de mieux servir l'objet social, et non distribué ou ristourné. La non-lucrativité, telle qu'elle est appliquée dans cette définition, ne restreint pas non plus le type d'activités que les associations peuvent mener pour réaliser leur finalité.

Ensuite, les associations doivent appartenir au secteur privé : elles sont institutionnellement séparées de l'appareil d'Etat et ne jouissent donc pas de l'autorité réservée à la puissance publique. Autrement dit, elles ne vérifient pas ce que les juristes appellent le critère fonctionnel.

Le critère d'indépendance renforce l'appartenance au secteur privé et la non-lucrativité. L'indépendance signifie que l'association est capable de contrôler ses propres activités<sup>45</sup> et qu'elle n'est pas soumise au contrôle d'une autre organisation. Pour rappel, par contrôle, on n'entend ni un critère d'origine (une autre organisation peut être à l'origine de la création d'une association), ni le degré de régulation publique auquel seraient soumises les activités de l'association, ni encore la dépendance de l'association vis-à-vis de certaines sources de revenus. Le contrôle peut prendre la forme d'une participation majoritaire au conseil d'administration ou d'une capacité à nommer la direction de l'organisation. Le critère d'indépendance permet aussi de ne pas considérer comme association, une entité qui serait en réalité contrôlée par une firme distributrice de profit.

Enfin, la participation volontaire se repère à la présence de bénévoles et/ou de donateurs. Plus qu'un critère d'appartenance, cette caractéristique paraît être un révélateur d'une finalité non lucrative ou une conséquence de l'éthique véhiculée par le secteur. L'adhésion volontaire renforce la distance vis-à-vis de la sphère publique et des organisations parastatales.

L'approche *nonprofit* partage de nombreux points communs avec le concept d'économie sociale. Les deux démarches conceptuelles sont issues du courant du "tiers-secteur" et

---

<sup>45</sup> Dans les associations, le contrôle est réservé aux membres associés.

présentent toutes deux des critères qui positionnent les organisations qui en font partie en dehors du secteur privé capitaliste et du secteur public.

Toutefois, en insistant sur la contrainte de non-distribution et sur l'indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics, le concept de secteur *nonprofit* exclut de sa compréhension du troisième secteur les sociétés de type coopératif qui redistribuent généralement une part de leurs excédents à leurs membres et les mutuelles lorsque, comme c'est le cas en Belgique, la plus grosse partie de leurs activités s'inscrit dans le cadre d'un régime national obligatoire de sécurité sociale contrôlé par l'Etat. Le secteur *nonprofit*, tel que défini dans le projet Johns Hopkins, se confond donc avec la composante associative de l'économie sociale.

Ci-dessous, nous reprenons un des tableaux résultant du projet comparatif international mené par l'Université Johns Hopkins. Il situe clairement la Belgique dans le trio de tête des pays à forte densité associative.

**Tableau 2 - L'emploi rémunéré dans le secteur *nonprofit* - comparaison internationale 1995**

	en % de l'emploi total non-agricole	en ETP		en % de l'emploi total non-agricole	en ETP
Pays-Bas	12,4%	642 323	Japon	3,5%	2 164 533
Irlande	11,5%	118 664	Argentine	3,2%	353 409
<b>Belgique</b>	<b>10,5%</b>	<b>357 802</b>	Finlande	3,0%	62 848
Israël	9,2%	145 181	Rép. Tchèque	2,8%	120 708
États-Unis	7,8%	8 554 900	Pérou	2,4%	126 988
Australie	7,2%	400 262	B Brésil	2,2%	1 034 550
Royaume-Uni	6,2%	1 415 743	Colombie	2,0%	270 023
France	4,9%	959 821	Hongrie	1,3%	44 938
Allemagne	4,5%	1 330 350	Slovaquie	0,9%	16 196
Espagne	4,5%	475 179	Mexique	0,4%	93 809
Autriche	4,5%	143 637	Roumanie	0,3%	17 463
<b>Total</b>	<b>4,9%</b>	<b>18 849 327</b>			

Source : Salamon, L.M. et al. [1999]

## 2.2. Le secteur non marchand<sup>46</sup>

Pour les économistes, le terme "non-marchand" renvoie tout naturellement au concept central de "marché". Selon le sens que l'on donne à ce terme, on peut cerner de façon plus ou moins précise les organisations dont le résultat de l'activité de production ne relève pas de l'échange sur un marché et qui, partant, seront qualifiées de non marchandes. La littérature économique propose au moins trois manières d'appréhender le marché, ce qui donne autant de définitions possibles du secteur non marchand.

Une première approche (dite approche technique) voit dans le marché un lieu de coordination des transactions, par l'intermédiaire d'un système de prix. Le secteur non marchand rassemble alors les organisations dont les ressources ne proviennent pas principalement de la vente. La traduction en termes opérationnels de cette approche exige de recourir à une limite, forcément arbitraire, sur l'importance des ressources marchandes.

La deuxième approche du marché, qui peut être qualifiée d'approche par la finalité, présuppose que le marché est un lieu d'échange décentralisé sur lequel les agents économiques agissent à la poursuite de leur intérêt propre. La concurrence qui règne sur les

<sup>46</sup> Cette sous-section résume l'approche développée dans Marée, M., Mertens, S. [2002].

marchés (et notamment sur le marché des capitaux) fait peser sur les agents une contrainte de rentabilité qui, dans le chef des producteurs, peut s'exprimer en termes de recherche d'un profit maximum en vue de rémunérer le capital investi. Dans cette deuxième approche, le secteur non marchand regroupe alors les producteurs qui tentent de s'affranchir de ce modèle, en annonçant notamment une finalité première qui n'est pas capitaliste.

Enfin, une approche pragmatique du marché laisse entendre que l'échange marchand n'est garant d'efficacité que dans la mesure où plusieurs conditions sont remplies. En corollaire, certaines transactions peuvent ne pas être confiées au marché parce que ces conditions ne sont pas satisfaites. Cela arrive notamment lorsque des producteurs proposent des biens et services qui, en raison de leur nature ou des choix que la société a posés sur leur production, ne seraient pas échangés de manière optimale si on laissait le seul marché en régir l'échange. Cette troisième approche du non-marchand cerne celui-ci en repérant les biens et services collectifs et quasi-collectifs et en regroupant l'ensemble des organisations dont la production de ces biens et services constitue l'activité principale.

Chacune de ces trois conceptions du non-marchand comprend des limites. L'approche technique est tributaire d'un critère relativement arbitraire. L'approche par la finalité confère au secteur non marchand un contour relativement différent de son acception habituelle, notamment par l'inclusion d'organismes généralement considérés comme marchands (sociétés à finalité sociale, sociétés coopératives agréées). Enfin, l'approche par les activités permet tout au plus de repérer des branches dans lesquelles certaines organisations écoulent leur production en dehors du marché tandis que d'autres le font sur le marché. L'énoncé de ces limites suggère l'insuffisance de chaque approche, prise isolément. En revanche, le fait qu'on ne puisse pas réellement les dissocier les unes des autres nous invite à envisager leur combinaison comme un moyen possible de contourner ces limites.

En combinant les éléments fondateurs de l'approche par les ressources et de l'approche en termes de finalité, nous proposons une définition qui, à défaut d'être basée sur un seul critère, présente le grand avantage d'être conceptuellement satisfaisante. Le secteur non marchand rassemble *les organisations animées d'une finalité non capitaliste et qui cherchent à valoriser leur production autrement que par la vente à un prix couvrant le coût de production*. Autrement dit, on retrouve dans le secteur non marchand des organisations privées et publiques qui vérifient simultanément un critère de finalité et un critère d'origine des ressources. La vérification de ces deux critères est souvent liée à la nature des activités même si l'approche en termes d'activité n'est pas nécessaire pour circonscrire le secteur.

Le secteur non marchand se distingue de l'économie sociale sur deux plans. Tout d'abord, il rassemble des organisations de la sphère publique. Ensuite, il exclut les entités appartenant à l'économie sociale qui produisent des biens et services individuels et dont les ressources proviennent quasi-exclusivement de la vente sur le marché.

**Tableau 3 – Economie sociale et secteur non marchand**

Finalité	Secteur privé		Secteur public	
	for-profit	not-for-profit	not-for-profit	for-profit
Ressources				
marchandes				
mixtes				
non marchandes				

économie sociale
  secteur non marchand



Source : Mertens, S. [2001], p. 5.

### 2.3. L'entreprise sociale

Le concept d'entreprise sociale vise à rendre compte du développement d'une nouvelle forme d'entrepreneuriat : un entrepreneuriat dont la finalité est sociale. Bien que cet entrepreneuriat s'exprime au sein de l'économie sociale, la notion d'entreprise sociale ne cherche pas à se substituer à celle d'organisation de l'économie sociale. En réalité, les deux concepts ne sont pas concurrents mais plutôt complémentaires. Ils offrent tous deux des grilles d'analyse qui se situent à des niveaux différents.

Le concept d'économie sociale cherche à rassembler des initiatives fort diverses en mettant en évidence leurs points communs, c'est-à-dire les caractéristiques qui les distinguent des entreprises privées capitalistes et du secteur public. Ce faisant, il ne permet pas d'identifier des spécificités propres à certaines composantes du troisième secteur, ni de capturer certaines dynamiques à l'œuvre dans ce secteur.

C'est précisément dans l'ensemble des tentatives menées pour dépasser ces deux limites qu'il faut situer le développement de la notion d'entreprise sociale. Elle cherche à analyser, au sein des organisations, la combinaison d'une dynamique entrepreneuriale et d'un comportement que l'on peut qualifier de "social".

A priori, toutes les organisations d'économie sociale pourraient être considérées comme des entreprises dans la mesure où elles produisent des biens et des services pour leurs membres ou pour la collectivité. Certaines d'entre elles se démarquent toutefois par leur capacité à innover dans les processus de production. On mobilise dans cette approche une vision shumpeterienne de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur est *"celui qui apporte le changement sur au moins un des plans suivants : l'introduction d'un nouveau produit ou d'une nouvelle qualité de produit, l'introduction d'une nouvelle méthode de production, l'ouverture d'un nouveau marché, la conquête d'une nouvelle source de matières premières ou l'organisation renouvelée d'une branche d'activités"*<sup>47</sup>.

On peut clairement identifier au sein de l'économie sociale des organisations (et des entrepreneurs) qui mettent en œuvre des changements de ce type<sup>48</sup>.

Selon les chercheurs du réseau européen EMES (à qui l'on doit les principales avancées conceptuelles sur cette réalité), les organisations de l'économie sociale que l'on peut utilement analyser comme des entreprises sociales sont repérables grâce à certains indicateurs de nature économique : (a) elles mènent une activité continue de production de biens et/ou de services, (b) elles jouissent d'un degré élevé d'autonomie, (c) elles assument un niveau significatif de prise de risque économique, (d) leurs activités requièrent un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Pourquoi peut-on qualifier ces entreprises de "sociales" ? Selon les concepteurs de la notion, leur nature "sociale" apparaît à trois niveaux. Premièrement, elles poursuivent une finalité sociale et socialisent – au moins en partie – les surplus issus de la production (en développant les activités ou en les affectant à d'autres personnes que celles qui contrôlent et dirigent l'organisation). Deuxièmement, elles mobilisent – même très partiellement - des ressources non marchandes (subsidés, dons, cotisations, bénévolat) afin de poursuivre leur finalité sociale. Enfin, elles peuvent être caractérisées par une dynamique participative :

---

<sup>47</sup> Defourny, J. [2005], p. 280.

<sup>48</sup> Pour un relevé des grands changements apportés par les entrepreneurs de l'économie sociale, voir Defourny, J. [2001].

leurs membres participent activement à la gestion et au contrôle de l'organisation. Cette participation se fait sur une base démocratique car le pouvoir de chacun n'est pas lié proportionnellement à ses apports en capital.

### Encadré 6 – Définition de l'entreprise sociale

"Les entreprises sociales sont des organisations qui poursuivent un objectif explicite de service à la collectivité, qui naissent à l'initiative de groupes de citoyens et dans lesquelles la poursuite de l'intérêt matériel des investisseurs (apporteurs de capitaux) est limitée. Elles accordent beaucoup d'importance à la préservation de leur autonomie et prennent des risques économiques dans la conduite de leurs activités."

Source : Defourmy, J., Nyssens, M. [2006]

## 3. Les composantes de l'économie sociale

Le concept d'économie sociale recouvre en réalité une grande diversité d'organisations. Elles se distinguent les unes des autres par la forme institutionnelle qu'elles adoptent, par leur finalité et le type d'activité qu'elles entreprennent. On distingue deux grands types d'organisations dans l'économie sociale : les organisations associatives et les organisations qui sont constituées en sociétés. Les premières sont des associations de fait, des associations sans but lucratif, des fondations ou des mutualités. Les secondes sont des sociétés coopératives ou des sociétés à finalité sociale.

### 3.1. Les associations

L'association est souvent définie comme un contrat par lequel plusieurs personnes décident de s'unir en vue de poursuivre un but commun "non lucratif". Le but commun poursuivi est précisé dans les statuts et distingue la finalité de l'association des intérêts individuels de ses membres. L'association peut servir les intérêts collectifs de ses membres ou plus largement, ceux de la collectivité. Elle ne peut en aucun cas rechercher le profit en vue d'en partager les bénéfices entre associés. L'absence de recherche d'un gain ou d'un profit à partager entre les membres d'un groupement caractérise toutes les associations et les distingue des sociétés<sup>49</sup>.

#### 3.1.1. L'association de fait

Les associations n'ont pas besoin d'acquérir la personnalité juridique pour exister. On les dénomme alors "associations de fait". Ce type de groupement est particulièrement intéressant lorsque l'association n'est pas amenée à engager des relations avec des tiers et, par là, à engager sa responsabilité à leur égard. Il n'y a aucun recensement officiel des associations de fait. On estime leur nombre à environ 50 000 unités.

En général, lorsque l'association engage du personnel rémunéré et/ou lorsqu'elle perçoit des ressources (notamment publiques) non négligeables, elle se constitue en personne morale et adopte une des formes juridiques prévues pour les groupements qui ne poursuivent pas un but de lucre. En Belgique, on notera que la plupart des syndicats et des partis politiques sont des associations de fait. Ils ont renoncé à se constituer en personne morale afin d'éviter certaines obligations comme la publication de la liste de leurs membres. En restant en

<sup>49</sup> 't Kint, P. [1996] fait toutefois observer que "cette frontière n'est pas imperméable dans la mesure où pour les sociétés, la recherche d'un bénéfice à partager peut consister en des avantages indirects telle l'économie d'une dépense", ce qu'une association peut également faire sans violer la loi. (p. 61).

association de fait, ils évitent également de devoir ester en justice. Cela leur permet entre autres d'éviter la dissolution de l'association, les saisies sur le patrimoine de l'association, etc .

### 3.1.2. L'association sans but lucratif

C'est la loi du 27 juin 1921 qui accorde la personnalité juridique aux associations sans but lucratif (ASBL)<sup>50</sup>. On y trouve une définition de l'ASBL : "*Une association sans but lucratif est celle qui ne se livre pas à des opérations industrielles ou commerciales et qui ne cherche pas à procurer à ses membres un gain matériel*"<sup>51</sup>.

La forme juridique de l'association sans but lucratif semble taillée sur mesure pour respecter les critères éthiques de la définition de l'économie sociale. En effet, la loi prévoit de réserver un droit de vote égalitaire à tous les membres de l'ASBL : "*Tous les membres de l'association ont un droit de vote égal dans l'assemblée générale et les résolutions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés, sauf dans les cas où il en est décidé autrement par la loi ou les statuts*"<sup>52</sup>. Le critère de démocratie semble bien respecté.

La loi interdit également à une ASBL de chercher à enrichir directement ses membres en partageant les bénéfices qu'elle aurait réalisés par son activité sociale. Elle ne leur interdit cependant pas de rechercher un certain niveau de profit ni de chercher à procurer des avantages patrimoniaux indirects aux associés<sup>53</sup>.

En ce qui concerne la répartition des revenus, il faut garder à l'esprit que les associations n'ont pas de capital social, qu'elles n'ont pas pour but d'enrichir les membres et que la loi leur interdit toute distribution bénéficiaire. En cas de dissolution d'une ASBL, la loi prévoit que, à défaut de disposition statutaire ou de décision de l'assemblée générale, les liquidateurs de l'ASBL "*donneront à l'actif une affectation qui se rapprochera autant que possible du but en vue duquel l'association a été constituée.*"<sup>54</sup>.

Pour réaliser leur finalité, les ASBL mènent différentes activités. Les avis sont divergents quant à savoir dans quelle mesure une ASBL peut exercer une activité commerciale (ou industrielle) sans intention de procurer un gain matériel à ses membres.

Deux thèses émergent des débats. La première thèse défend l'idée selon laquelle l'ASBL ne peut exercer ni à titre principal, ni à titre d'appoint, mais seulement à titre accessoire (par rapport à son activité principale), une activité commerciale. Dans ce cas, les bénéfices doivent être affectés à la réalisation de l'objet social, l'activité commerciale doit rester accessoire et doit être nécessaire pour réaliser l'activité non commerciale. L'activité commerciale menée par les entreprises de formation par le travail constitue une belle illustration de cette thèse (voir encadré 7).

La seconde thèse (plus souple mais beaucoup moins répandue) autorise l'ASBL à exercer une activité commerciale, pour autant que les bénéfices soient affectés à la finalité non lucrative. L'activité commerciale est alors accessoire par rapport au but de l'association. Cette position est cohérente avec l'obligation légale pour certaines structures d'adopter le statut d'ASBL alors que leurs activités principales sont commerciales : secrétariats sociaux,

---

<sup>50</sup> Loi du 27 juin 1921 accordant la personnalité civile aux associations sans but lucratif et aux établissements d'utilité publique (M.B., 1er juillet 1921). Cette loi a été modifiée de façon importante par la loi du 2 mai 2002 sur les associations sans but lucratif, les associations internationales sans but lucratif et les fondations.

<sup>51</sup> Art.1er, loi du 27 juin 1921.

<sup>52</sup> Art. 7, loi du 27 juin 1921.

<sup>53</sup> Dans ce cas, son objet social serait de rendre un service à ses membres.

<sup>54</sup> Art. 19, loi du 27 juin 1921.

agences immobilières sociales, etc. On notera cependant que la création de la forme de société à finalité sociale (voir 3.2.2) et l'évolution de la doctrine et de la jurisprudence pourraient amener progressivement les ASBL dont l'activité principale est commerciale à se transformer en société.

### Encadré 7 – L'activité commerciale accessoire des EFT

En Région Wallonne, les Entreprises de Formation par le Travail (EFT) offrent la possibilité à des jeunes non qualifiés exclus du marché de l'emploi d'apprendre un métier en situation réelle de production. Elles ont donc une double activité : la formation et l'insertion des jeunes combinée à la réalisation d'une activité commerciale (bâtiment, horeca, entretien d'espaces verts, menuiserie, recyclage, etc.).

Les EFT sont constituées en ASBL. Leur activité commerciale sert clairement de support nécessaire à leur activité de formation et d'insertion. Dans ce cas précis, on peut même dire que l'activité commerciale est une composante essentielle de la pédagogie appliquée dans ces organisations.

En dehors de cette question d'interprétation de la loi, deux catégories d'ASBL sont en contradiction avec la définition de la loi de 1921 : les ASBL faussement qualifiées et les ASBL faussement utilisées. Quand les statuts précisent ou laissent entendre que l'ASBL poursuit l'enrichissement de ses membres, l'ASBL est faussement qualifiée : les associés auraient dû qualifier leur groupement de "société". Si les statuts du groupement stipulent clairement qu'elle est constituée en vue de poursuivre un but désintéressé mais qu'en réalité, elle poursuit un but d'enrichissement de ses membres, l'ASBL est faussement utilisée : son comportement est contraire aux statuts<sup>55</sup>. L'article 18 de la loi de 1921 prévoit de sanctionner les "fausses" ASBL. Dans la pratique, *"le nombre d'ASBL dont la fausseté a été dénoncée devant les tribunaux est ridiculement faible"*<sup>56</sup>. Ces deux catégories d'ASBL ne vérifient pas les critères de finalité et d'affectation des excédents qui caractérisent l'économie sociale : elles doivent donc en être conceptuellement exclues.

Par ailleurs, même si l'ASBL est une personne morale de droit privé, certaines ASBL sont considérées comme des ASBL publiques et doivent, à ce titre, être également exclues de l'économie sociale parce que, tout en respectant la loi, elles ne vérifient pas le critère d'autonomie de gestion. Les ASBL communales regroupent plusieurs personnes morales de droit public et associent parfois à ces groupements des personnes privées (physiques ou morales) à titre minoritaire. Ces ASBL sont bien des personnes morales de droit privé et ne se situent pas dans un lien de subordination hiérarchique envers les autorités qui les ont constituées. On les considère toutefois comme des autorités administratives (critère fonctionnel) et les communes peuvent utiliser divers moyens pour contrôler leur fonctionnement (contrôle de l'utilisation des subsides, majorité dans les organes de décision de l'ASBL, tutelle, etc.). Les intercommunales qui prennent la forme juridique d'ASBL sont également considérées comme des autorités administratives.

Notons cependant que la participation des pouvoirs publics dans les ASBL peut parfois prendre une forme implicite lorsqu'y siègent, en majorité, des personnes physiques exerçant un mandat politique ou une fonction dans l'administration. Ces ASBL publiques sont alors difficilement repérables.

Pour terminer cette réflexion, il faut signaler que le principe de l'autonomie de gestion et, en particulier, la notion de contrôle qui le fonde ne sont pas appréciés de manière univoque. Cela se vérifie notamment dans le sort que l'on réserve aux institutions d'enseignement du réseau libre. Pour certains, elles se situent (essentiellement pour des raisons historiques) à

<sup>55</sup> Pour plus de détails sur les "fausses" ASBL, voir Coipel, M. [1985].

<sup>56</sup> Coipel, M. [1985].

l'intérieur du champ de l'économie sociale. Pour d'autres, elles n'en font résolument pas partie en raison du contrôle important qu'elles subissent de la part de la puissance publique.

### Encadré 8 – Le cas des établissements d'enseignement du Réseau libre

Si les pouvoirs organisateurs du Réseau libre subventionné sont tenus de suivre les mêmes normes que les établissements des deux autres réseaux quant au contenu des programmes et à l'organisation de l'année scolaire, ils jouissent aussi d'une large autonomie vis-à-vis de l'autorité publique, autonomie qui se concrétise par le pouvoir de décision qu'ils détiennent en certaines matières: création de l'école, choix et nomination du personnel, appel à des ressources propres, gestion d'un patrimoine, choix des méthodes pédagogiques, etc. "*Dans le cadre des dispositions légales ou réglementaires en vigueur (par exemple : durée des études, nombre d'heures hebdomadaires minimum, obligation éventuelle d'enseigner certaines disciplines, etc.), chaque pouvoir organisateur peut lui-même déterminer ses programmes, ses méthodes pédagogiques et son organisation*"<sup>57</sup>.

En cela, on pourrait dire que le pouvoir de décision résiduel est bien dans les mains d'un pouvoir organisateur privé et que le contrôle de l'Etat ne prend que la forme de réglementations et de normes. Si ce pouvoir n'appartient pas à la puissance publique, celle-ci n'est pas considérée comme la « catégorie dominante » et l'organisation peut être considérée comme "non étatique". Dans ce cas, on pourrait admettre que les établissements scolaires du réseau libre appartiennent bien à l'économie sociale.

Certains auteurs considèrent cependant que la densité du cadre législatif qui régule les pouvoirs organisateurs des réseaux subventionnés amène à considérer *de facto* les Communautés comme les véritables pouvoirs organisateurs de l'enseignement subventionné. Ce pouvoir de contrôle des Communautés tient principalement à la dépendance des pouvoirs organisateurs vis-à-vis des subventions et vis-à-vis de la reconnaissance des diplômes qu'ils délivrent<sup>58</sup>. Dans cette autre conception, les écoles libres doivent être exclues du champ de l'économie sociale.

Source : Mertens, S. [2002]

La forme d'ASBL est très répandue en Belgique. Officiellement, on en dénombre 113 513 au 31 décembre 2004. De ce chiffre, il faut toutefois retirer les ASBL qui ont cessé toute activité sans pour autant publier d'acte de dissolution au Moniteur belge A titre indicatif, sur la base d'un sondage effectuée en 1995 par l'Université de Liège, on a pu estimer à environ 62% la proportion des ASBL répertoriées toujours actives à cette date.

Parmi les ASBL en activité, seules environ 18 000 emploient du personnel rémunéré. La plupart de celles-ci sont couvertes par une publication statistique de l'Institut des Comptes Nationaux : le compte satellite des ISBL. La lecture de ce compte révèle que les associations employeurs (principalement des ASBL – à l'exclusion des établissements scolaires du réseau libre, mais aussi des fondations et certaines associations de fait) recourent au travail salarié de près de 350 000 personnes en 2003, soit environ 10% de l'emploi salarié intérieur. La valeur ajoutée de ces associations représente un peu moins de 5% du PIB belge<sup>59</sup>.

Selon des données de 2001 (voir tableau 4), les associations employeurs couvertes par le compte satellite sont surtout présentes dans l'action sociale, la défense des droits et des intérêts et les activités culturelles, sportives et de loisirs. Ces dernières recourent toutefois moins au travail salarié que les associations des deux branches précitées.

<sup>57</sup> Ghuyssen, X. [2000], p. 319

<sup>58</sup> Leroy, M. [1993], p. 23. L'auteur déclare que la liberté d'organiser un enseignement (prévue par la Constitution) est en réalité devenue une "liberté formelle".

<sup>59</sup> Institut des comptes nationaux [2006].

**Tableau 4 – Les activités des associations belges en 2001<sup>(1)</sup>**

Branches N-ISBL	Répartition des ISBL (en p.c. du total)	Répartition de l'emploi salarié des ISBL (en p.c. du total)
1. Culture, sports et loisirs	23,0	6,5
2. Education et recherche	7,0	4,0
3. Santé	6,1	34,7
4. Action sociale	26,2	33,6
5. Défense des droits, intérêts et convictions	25,6	7,0
6. Autres activités des associations	12,1	14,3
Total des ISBL	100,0 (16 091)	100,0 (333 878)

(1) A l'exclusion des établissements scolaires du réseau de l'enseignement libre et des associations qui n'emploient pas de travailleurs salariés

Source : Compte satellite des ISBL, année 2001 et 2002, ICN [2004], tableaux 5 et 8.

### 3.1.3. La fondation

La deuxième figure juridique associative retenue est celle de la fondation. Selon le European Foundation Centre, "les fondations sont des organisations sans but lucratif qui disposent d'une source de revenus autonome et fiable, provenant (généralement mais pas exclusivement) d'une donation ou d'un capital. Elles poursuivent des objectifs éducatifs, culturels, religieux, sociaux ou autres en octroyant des aides à des associations, des institutions caritatives, des établissements d'enseignement, des individus ou encore en mettant elles-mêmes des programmes sur pied"<sup>60</sup>.

Les fondations sont, comme les ASBL, régies par la loi de 1921 (titre II). Il s'agit d'institutions créées par une ou plusieurs personnes, physiques ou morales, afin d'affecter tout ou une partie d'un patrimoine à la réalisation d'un but désintéressé déterminé. Cette forme juridique a été adoptée pour permettre aux particuliers de bénéficier de la générosité d'un tiers. La loi précise que "la fondation ne peut procurer un gain matériel, ni aux fondateurs, ni aux administrateurs, ni à toute autre personne, sauf s'il s'agit de la réalisation du but désintéressé"<sup>61</sup>.

Une fondation peut être reconnue d'utilité publique lorsqu'elle tend à la réalisation d'une œuvre à caractère philanthropique, religieux, scientifique, artistique, pédagogique ou culturel<sup>62</sup>. A côté des fondations d'utilité publique, la loi du 2 mai 2002 crée la nouvelle forme de "fondation privée". L'objectif d'une fondation privée peut par exemple être de préserver un patrimoine familial ou de permettre aux parents d'enfants handicapés d'affecter un patrimoine aux besoins de ceux-ci après le décès des parents.

La plupart des fondations belges sont indépendantes. Elles se chargent elles-mêmes de trouver leur budget et disposent d'une autonomie de décision. Certaines fondations ont été créées par les pouvoirs publics (comme le Fonds National de la Recherche Scientifique) ou par des entreprises. L'analyse de l'autonomie dont elles disposent doit permettre de déterminer si elles appartiennent ou non à l'économie sociale.

<sup>60</sup> Cité par Develtere, P. et al. [2004], p. 2.

<sup>61</sup> Art.27, loi du 27 juin 1921.

<sup>62</sup> Dans la le texte originel de la loi de juin 1921, ces fondations d'utilité publique étaient dénommées "établissements d'utilité publique".

Les fondations n'ont ni membres, ni associés<sup>63</sup>. Elles sont gérées collégalement par un conseil d'administration. Comme le souligne Verdonck, "*le fait que la fondation ne comprenne pas d'assemblée générale renforce l'idée que les administrateurs ne sont là que pour servir un capital. L'absence du contre-poids que constitue une assemblée générale la rend plus souple mais aussi moins démocratique*"<sup>64</sup>. Cette spécificité ne signifie pas pour autant qu'elle ne vérifie pas les critères d'appartenance à l'économie sociale car le mode de décision de l'organe souverain (en l'occurrence ici le conseil d'administration) reste non-capitaliste.

Au 31 décembre 2004, on dénombre environ 440 fondations d'utilité publique. Selon une étude récente de HIVA, le nombre de fondations privées s'élève à 145 en 2007.

#### 3.1.4. La mutualité

En Belgique, les mutualités sont reconnues officiellement depuis 1851. La loi de 1894, elle-même réformée par celle du 6 août 1990, leur accorde un statut juridique. Ce statut est particulier dans la mesure où il n'est ni celui d'une société commerciale, ni celui d'une association sans but lucratif. Conformément à cette loi, les mutualités sont définies comme : "*des associations de personnes physiques qui, dans un esprit de prévoyance, d'assistance mutuelle et de solidarité, ont pour but de promouvoir le bien-être physique, psychique et social*"<sup>65</sup>.

La loi précise les conditions que les mutualités doivent vérifier pour obtenir la personnalité juridique. Elles sont notamment dans l'obligation de participer à l'exécution de l'assurance maladie-invalidité obligatoire et d'instituer au moins un service d'assurance complémentaire pour leurs affiliés et les personnes à leur charge. L'assurance complémentaire couvre par exemple le prêt de matériel, le transport des malades, le ticket modérateur sur les soins infirmiers à domicile. Au-delà de l'assurance complémentaire, les mutualités offrent également des assurances facultatives (soins ambulatoires ou indemnités d'incapacité de travail pour les indépendants, dépenses d'hospitalisation non couvertes par l'assurance obligatoire, ...etc.)

Si l'assurance maladie-invalidité représente environ les neuf dixièmes de l'activité des mutualités, l'obligation d'offrir au moins un service d'assurance complémentaire sauvegarde leur caractère associatif de droit privé et justifie le pluralisme des prestataires présents dans le cadre de l'assurance maladie-invalidité.

La finalité des mutualités est une finalité de services aux membres : elle consiste notamment à "*gérer une couverture sociale contre les risques liés à l'état de santé, financée de manière solidaire et à constituer un mouvement social pour promouvoir la santé des membres par des actions internes et par des revendications de politique de santé*"<sup>66</sup>.

La loi leur interdit d'exercer leur activité dans un but lucratif. Leur finalité ne peut donc en aucun cas être la recherche d'un profit qui serait approprié par des personnes privées. On notera à cet effet le principe selon lequel les avantages octroyés lors de la survenance d'un risque ne peuvent jamais dépasser les frais réels supportés par l'affilié. La notion de profit est étrangère à la mutualité, y compris dans le cadre des assurances complémentaires et facultatives. Il n'y a pas de capital social et donc il ne peut y avoir de dividendes. Les éventuels bonis sont mis en réserve, servent à créer un nouveau service pour les affiliés ou sont répartis entre ceux-ci par une adaptation des cotisations et des avantages.

---

<sup>63</sup> Art. 27, loi du 27 juin 1921.

<sup>64</sup> Verdonck, P. [2004].

<sup>65</sup> Art.2.§ 1° de la loi du 6 août 1990 relative aux mutualités et aux unions nationales de mutualités.

<sup>66</sup> Feltesse, P. [1992], p. 669.

Les mutualités revendiquent d'être des institutions libres. Bien que leur statut soit largement lié à l'Etat, elles disposent d'une autonomie de gestion et d'un budget limité pour leurs frais d'administration<sup>67</sup>. "*En raison de l'importance des sommes gérées et des services rendus à la collectivité, il est légitime que les mutualités soient soumises à un contrôle émanant de l'autorité publique*"<sup>68</sup>. Ce contrôle est exercé par l'Office de Contrôle des Mutualités (OCM). L'OCM est un organisme d'intérêt public créé auprès du ministre ayant la prévoyance sociale dans ses attributions qui a pour mission de contrôler les activités des mutualités des unions nationales de mutualités et de veiller au respect de la loi. Cet office a droit de regard sur toute transaction effectuée par la mutualité<sup>69</sup>. L'OCM a été instauré en raison de l'intégration quasi-totale des mutualités dans le système de la sécurité sociale.

On notera cependant que le contrôle exercé par l'OCM n'a pas empêché jusqu'ici de considérer de manière relativement consensuelle les mutuelles comme une composante de l'économie sociale. Leur nature originelle, le rôle historique qu'elles ont joué et la part d'indépendance qu'elles conservent dans leurs activités "libres" justifient sans doute leur appartenance au troisième secteur.

Vu l'élargissement de leur structure de base, le principe selon lequel chaque membre a droit de vote à l'Assemblée générale ne peut plus être appliqué. Un principe de représentation a été prévu. Partant de la base, les membres élisent les assemblées générales qui nomment les conseils d'administration et ce, du niveau régional au niveau national. Même si l'OCM est présent pour contrôler le caractère démocratique des processus de décision, dans les faits, le processus s'apparente souvent plus à "*une cooptation entre initiés qu'à un large appel à la participation de l'ensemble des membres*"<sup>70</sup>.

On dénombre 5 unions nationales de mutualités<sup>71</sup>. Selon une estimation réalisée par le Conseil Supérieur de l'Emploi en 1998, elles recourent au travail salarié de plus de 12 800 personnes.

## **3.2. Les sociétés**

### *3.2.1. La société coopérative*

L'article 350 du code des sociétés définit la société coopérative comme étant celle qui se compose d'associés dont le nombre et les apports sont variables. Cette forme de société présente deux caractéristiques essentielles. Premièrement, la coopérative est une société ouverte. Le nombre de ses associés et leurs apports peuvent varier. Deuxièmement, les parts des sociétés coopératives ne peuvent être cédées ou transmises qu'aux personnes nommément désignées dans les statuts ou faisant partie de l'une des catégories que ceux-ci déterminent et qui remplissent les conditions légales ou statutaires pour devenir associés.

La loi distingue deux types de sociétés coopératives et leur associe diverses conditions. Dans la société coopérative à responsabilité illimitée (SCRI), aucun capital de départ n'est requis. En contrepartie, les associés répondent personnellement et solidairement des dettes sociales sur tout leur patrimoine. Dans la société coopérative à responsabilité illimitée (SCRL), les associés doivent constituer un capital social dont la part fixe ne peut être inférieure à 18 550 € et doit être libéré à concurrence de 6 200 €. Les deux types de sociétés doivent compter minimum trois associés.

---

<sup>67</sup> Feltesse, P. [1992], p. 666.

<sup>68</sup> Hallet, J. [1991], p. 113.

<sup>69</sup> Art. 52, chapitre VI de la loi du 6 août 1990. Le conseil d'Etat considère d'ailleurs que l'OCM remplit un rôle déterminant dans les prises de décision des unions et des mutualités.

<sup>70</sup> Hallet, J. [1991], p. 113.

<sup>71</sup> Les mutualités ont l'obligation de s'affilier à une union nationale de mutualités.



Contrairement à ce qui s'est passé dans la plupart des autres pays européens, le législateur belge ne s'est pas référé aux principes coopératifs dans la confection du régime juridique donné à la société coopérative; ou plutôt, il a rendu le respect de ces principes optionnel.

Le régime relativement simplifié et peu onéreux de la société coopérative a attiré des entrepreneurs totalement étrangers à l'idéal coopératif. La grande souplesse de la société coopérative en Belgique a dès lors engendré sous la même appellation la coexistence de deux types de coopératives : d'une part, celles appliquant les principes coopératifs reconnus par l'Alliance Coopérative Internationale, d'autre part, les coopératives ne partageant pas l'idéal coopératif mais ayant adopté le statut de société coopérative par pure commodité.

Afin de permettre aux "vraies" coopératives animées d'un idéal coopératif de se distinguer et d'affirmer leur identité, un Conseil National de la Coopération (CNC) a été institué en 1955. Il est chargé d'octroyer un label de qualité aux coopératives se référant réellement aux principes coopératifs et de promouvoir l'idéal de la coopération. On ne retiendra que ces sociétés coopératives agréées comme composante de l'économie sociale.

Les conditions permettant aux coopératives de devenir membres du CNC ont été fixées dans un arrêté royal de 1962. Ces critères d'agrément sont largement inspirés des grands principes de la coopération définis au 19<sup>ème</sup> siècle. La limitation du droit de vote aux assemblées générales et la désignation par l'assemblée générale des membres du conseil d'administration témoignent du caractère démocratique du processus de décision. En ce qui concerne l'affectation des revenus, on notera tout d'abord qu'il y a des limites imposées à la rémunération du capital. Ensuite, dans la mesure où elle se base sur les opérations qu'il entretient avec la coopérative, la pratique de la ristourne<sup>72</sup> place l'individu au coeur de la répartition.

### Encadré 9 – Critères d'agrément des coopératives par le CNC

- l'adhésion volontaire des membres ;
- l'égalité ou la limitation du droit de vote dans les assemblées générales ;
- la désignation par l'assemblée générale des membres du conseil d'administration et du collège des commissaires ;
- la pratique d'un taux d'intérêt modéré, limité aux parts sociales, qui ne peut excéder 6% ;
- la pratique de la ristourne aux associés, au *pro rata* des opérations.

Source : [www.nrc-cnc.be](http://www.nrc-cnc.be)

Au 15 décembre 2005, on dénombrait 535 sociétés coopératives agréées. La répartition régionale révèle une nette prépondérance de la Wallonie : environ deux tiers des coopératives agréées se trouvent en Région Wallonne. Cette situation est surtout liée au développement important des Coopératives d'utilisation du matériel agricole en commun au Sud du pays.

Les coopératives agréées peuvent compter sur l'adhésion de 2 200 000 membres. Ce chiffre reprend la somme du nombre de membres que compte chaque coopérative agréée. Dès lors, des doubles comptages sont inévitables car des personnes peuvent être membres de plusieurs coopératives à la fois. Les fonds propres des coopératives (qui rassemblent les apports des membres et les mises en réserve) s'élèvent globalement à plus de 8 milliards d'euros. Enfin, on notera que l'emploi direct en coopérative agréée concerne près de 7 000 travailleurs.

<sup>72</sup> On notera toutefois que cette pratique de la ristourne reste limitée par l'obligation (inscrite dans les statuts) de constituer une réserve.

**Tableau 5 - Les coopératives agréées au CNC en quelques chiffres, 2005**

Nombre de coopératives agréées	535
en Wallonie	354
en Flandre	148
à Bruxelles	33
Nombre d'adhésions	2 200 000
Montant des fonds propres (en millions d'euros)	8 260
Nombre d'emplois salariés directs	6 750

Source : Conseil National de la Coopération et déclarations à l'ONSS – 2005

Toutes les coopératives agréées ne recourent pas à du travail salarié pour assurer leur fonctionnement. Seules 165 le font. Elles se retrouvent surtout dans l'immobilier et le service aux entreprises (34 sociétés) et dans le commerce de détail (29 sociétés). C'est dans cette dernière branche que se concentre plus de la moitié des travailleurs salariés du monde coopératif belge.

**Tableau 6 – Répartition des coopératives et de l'emploi salarié dans les coopératives agréées au CNC, par branches d'activité, 2005**

Branches d'activité	Coopératives (en nbre)	Salariés (en %)
Agriculture	18	0,39 %
Industrie alimentaire	13	13,76 %
Construction	4	0,49 %
Commerce de gros et intermédiaires	21	11,35 %
Commerce de détail (y.c. pharmacies)	29	50,55 %
HORECA	7	0,50 %
Finance et assurance	21	7,64 %
Immobilier et service aux entreprises	34	11,13 %
Organisations économiques et patronales	7	2,55 %
Autres <sup>(1)</sup>	11	1,64 %
Total (en %)	100 %	100 %
Total (en nombre d'organisations et de salariés)	165	6 750

Source : Déclarations à l'ONSS 2005

(1) La catégorie "Autres" comprend l'édition, la fabrication de machines, équipements et meubles, l'entretien et la réparation de véhicules automobiles, le transport, la formation permanente et la pratique médicale

### 3.2.2. La société à finalité sociale

En 1995, le législateur a modifié la "*summa divisio*" (qui distinguait clairement jusque-là les sociétés des associations) en redéfinissant la société dans le code civil : "*La société a pour but de procurer aux associés un bénéfice patrimonial direct ou indirect à moins que, dans les cas prévus par la loi, l'acte de société n'en dispose autrement*"<sup>73</sup>. Cette modification, qui rend la distinction entre société et association plus floue, trouve sa justification dans la loi du 13 avril 1995 qui institue la nouvelle qualité de Société à Finalité Sociale.

Elle a été créée par le législateur afin de combler une lacune. En effet, la loi du 27 juin 1921 définit l'association sans but lucratif (ASBL) en posant comme condition qu'elle ne se livre pas à des opérations industrielles ou commerciales. Jusqu'à présent, la conception dominante en matières de doctrine et de jurisprudence était d'autoriser une activité

commerciale aux ASBL seulement dans la mesure où elle était nécessaire à une activité non-commerciale.

Or, comme le fait remarquer Coipel, depuis quelques années, on a vu se développer des entreprises qui ont une activité de type marchand, qui veulent être gérées avec les méthodes et l'efficacité des entreprises classiques mais qui entendent que les profits éventuellement dégagés ne soient pas destinés - du moins pas principalement - à enrichir leurs promoteurs<sup>74</sup>. Elles ne pouvaient prétendre ni au statut d'ASBL (en raison de leurs activités commerciales), ni au statut de société (en raison de leur absence de but principal de lucre).

Par la loi du 13 avril 1995, le législateur prévoit que des groupements à objet commercial qui ne recherchent pas l'enrichissement de leurs membres puissent se constituer en sociétés en adoptant la forme de société à finalité sociale (SFS) pour autant que leurs statuts respectent un certain nombre d'exigences légales

Celle-ci peut être accordée à toutes les formes de sociétés commerciales qui vérifient un certain nombre de dispositions statutaires dont certaines rappellent les principes coopératifs.

#### **Encadré 10 – Les exigences légales de la qualité "à finalité sociale"**

- pas de but de lucre mais un avantage direct ou indirect limité pour les associés ;
- l'affirmation d'un but social, externe ou interne ;
- une politique d'affectation des profits conforme au but social ;
- un processus de gestion démocratique (1/10<sup>ème</sup> des voix maximum) ;
- un taux d'intérêt de 6% maximum sur les parts du capital social ;
- l'obligation de mentionner dans un rapport annuel la manière dont la société a veillé à poursuivre son but ;
- la possibilité accordée aux membres du personnel d'acquérir la qualité d'associés ;
- l'affectation du surplus au but social en cas de liquidation

Source : sur base de l'article 661 du code des sociétés.

La forme de société à finalité sociale a été créée pour permettre à des organisations commerciales dont la finalité première n'est pas l'enrichissement maximal de leurs membres de se constituer en sociétés. Il s'ensuit qu'une SFS "*poursuit nécessairement une finalité ou une fonction sociale au sens large du terme*"<sup>75</sup>. La finalité sociale n'a pas été définie trop précisément par le législateur. D'une manière générale, "*toute activité qui vise l'enrichissement direct ou indirect de la collectivité répond aux exigences légales*"<sup>76</sup>.

Ce but social doit être précisé dans les statuts et la politique d'affectation des revenus doit être conforme à celui-ci. La distribution d'un bénéfice patrimonial direct est autorisée mais limitée à un taux d'intérêt maximum fixé par Arrêté Royal<sup>77</sup>. Aucun bénéfice patrimonial indirect n'est permis en tant que but principal et en cas de dissolution de la société, les associés ne peuvent récupérer aucune part dans l'éventuel surplus de liquidation. Ce dernier reçoit une affectation qui se rapproche le plus possible de la finalité de la SFS.

Une politique d'affectation des revenus cohérente avec la finalité de la société et la participation des membres du personnel au capital social limitent la rémunération du capital et accordent une place centrale aux travailleurs.

<sup>74</sup> Coipel, M. [1996], p. 49

<sup>75</sup> Nicaise, P. [1995], p. 344

<sup>76</sup> 't Kint, P. [1996], p. 66.

<sup>77</sup> Il s'agit du même taux que celui repris par le Conseil National des Coopératives dans ces critères d'agrément, soit 6% en 2007.

Les statuts de la SFS prévoient une limitation au pouvoir votal des associés. Selon Nicaise, "la finalité sociale implique une conception plus égalitaire et moins capitalistique du droit de vote. Il s'agit là d'une disposition qui vise à favoriser la participation de tous les associés aux décisions d'une assemblée générale"<sup>78</sup>. La limitation de la puissance votale est minimale. Rien n'empêche une SFS d'aller plus loin et de, par exemple, consacrer la règle "un homme - une voix"<sup>79</sup>.

Au 31 décembre 2005, on dénombrait 384 sociétés à finalité sociale. Aucune statistique disponible ne renseigne le nombre d'emplois salariés au sein de ces structures. Dans les faits, deux-tiers des sociétés qui ont adopté la qualité "à finalité sociale" sont des sociétés coopératives. Une discussion est actuellement en cours pour savoir si elles n'auraient pas automatiquement leur place au sein des coopératives agréées par le CNC.

**Tableau 7 - Les sociétés à finalité sociale en Belgique, 2005**

Sociétés coopératives à responsabilité illimitée et à finalité sociale	18
Sociétés coopératives à responsabilité limitée et à finalité sociale	238
Sociétés en nom collectif à finalité sociale	4
Sociétés en commandite à finalité sociale	16
Sociétés anonymes à finalité sociale	33
Sociétés privées à responsabilité limitée à finalité sociale	73
Autres formes à finalité sociale (de droit public)	2
Total	384

Source : INS-Banque carrefour – décembre 2005

### 3.3. L'importance de l'économie sociale dans l'économie belge

#### 3.3.1. Les données statistiques

Selon le point de vue conceptuel que l'on va adopter, les contours statistiques de l'économie sociale peuvent évidemment être variables. Les données relatives au nombre d'organisations et à l'emploi salarié sont les données les plus faciles à récolter. D'une manière générale, il est extrêmement difficile d'obtenir des données sur les organisations de l'économie sociale qui n'ont pas d'emploi rémunéré.

Si l'on prend l'économie sociale dans son sens le plus extensif, il faut comptabiliser dans l'emploi salarié de ce troisième secteur : (1) l'emploi salarié des associations (ASBL non publiques, fondations, partis politiques, syndicats, autres formes associatives), (2) l'emploi salarié des mutualités et unions nationales de mutualité, (3) l'emploi salarié des sociétés coopératives agréées par le Conseil National de la Coopération et (4) l'emploi salarié des sociétés à finalité sociale qui ne sont pas des coopératives agréées par le CNC.

Le tableau 8 reprend les données (ou approximations) les plus récentes pour chacune de ces quatre composantes et indique les sources statistiques utilisées. Par addition des quatre composantes<sup>80</sup>, l'emploi salarié en économie sociale s'élève à plus de 570 000 salariés, ce qui représente environ 16,5% de l'emploi salarié en Belgique.

Pour diverses raisons d'interprétation des critères de l'économie sociale, on peut souhaiter utiliser une vision moins extensive de ce concept. D'un point de vue statistique, cela n'est

<sup>78</sup> Nicaise, P. [1995], pp. 346-347

<sup>79</sup> Coipel, M. [1996], p. 54

<sup>80</sup> En principe, les deux dernières colonnes ne sont pas mutuellement exclusives. Une société à finalité sociale peut être une société coopérative agréée. Dans les faits, le recouvrement est quasi inexistant. Très peu de sociétés coopératives à finalité sociale ont demandé l'agrément du CNC.

toutefois possible que si les catégories à exclure sont aisément identifiables dans les fichiers statistiques existants. Par exemple, l'analyse de ces fichiers révèle qu'il n'est pas possible au niveau macroéconomique de repérer rigoureusement les associations principalement non marchandes, les associations d'intérêt mutuel, les fausses ASBL ou encore les organisations dont la vitalité démocratique peut être mise en cause.

**Tableau 8 – Démographie et emploi salarié dans l'économie sociale en Belgique**

Formes juridiques	Associations	Mutualités	Coopératives agréées	Autres sociétés de l'ES (à FS)
Nbre de structures	18 000 ASBL employeurs	5 unions nationales	535	384
Nbre de salariés	550 523	12 864	6 750	n.d.
Source	Compte satellite des ISBL [2003] et Estimation des statistiques de l'enseignement (2004) réalisée par le CES	Estimation réalisée par le Conseil supérieur de l'emploi [1998]	Mertens, S. [2006]	Mertens, S. [2006]

Source : Mertens, S. [2007] sur base des travaux statistiques menés au CES.

L'utilisateur des données statistiques peut bien entendu procéder à certains découpages en fonction des grandes catégories aisément identifiables (formes juridiques, branches d'activité, statut d'employeur ou non). Il peut ainsi traiter séparément les établissements d'enseignement du réseau libre constitués pour la plupart autour de pouvoirs organisateurs – ASBL. Si on laisse ces entités de côté, on arrive à un total de plus de 367 000 salariés, soit un peu plus de 10,6 % de l'emploi salarié en Belgique.

Parce qu'ils représentent des entités très institutionnalisées que l'on peut souhaiter traiter de la même façon que leurs homologues d'initiative publique (en les regroupant par exemple sous le qualificatif de « non-marchand »), l'utilisateur peut souhaiter soustraire du tableau à la fois les établissements d'enseignement du réseau libre et les hôpitaux privés (sous statut d'ASBL). Dans ce cas, l'emploi salarié en économie sociale s'élève à 269 314 salariés, soit 7,8 % de l'emploi salarié en Belgique.

### 3.3.2. La présence de l'économie sociale

En Belgique, ce sont donc des milliers d'organisations d'économie sociale qui tentent chaque jour de répondre à certains défis actuels auxquels notre société est confrontée et pour lesquels les solutions apportées par les pouvoirs publics ou par les entreprises capitalistes sont insuffisantes (en qualité ou en quantité).

Ces associations, sociétés (coopératives ou à finalité sociale), mutualités ou fondations se sont présentes pour relever sept défis fondamentaux : (1) prester des services sociaux et de santé, (2) combattre le chômage et de favoriser l'entrepreneuriat et l'emploi de qualité, (3) défendre les droits des consommateurs et de leur faciliter l'accès à certains marchés, (4) organiser des loisirs et soutenir le secteur culturel, (5) préserver l'environnement, (6) lutter contre les effets néfastes de la mondialisation et (7) répondre aux aspirations éthiques des citoyens.

#### . Prester des services sociaux et de santé

Le domaine des services aux personnes et, en particulier, l'action sociale et les soins de santé restent le champ d'action privilégié de l'économie sociale, surtout dans sa dimension associative. Des associations gèrent de nombreuses maisons de repos (ou de repos et de

soin), des structures d'accueil de la petite enfance (crèches, maisons d'enfant), des institutions d'accueil et de soins pour les personnes souffrant d'un handicap. Elles sont également présentes dans l'accueil et l'hébergement des "sans-abris". Elles ont été à l'initiative des lieux d'alphabétisation et de formation continue.

Les mutuelles ont très largement contribué à l'instauration du système actuel de protection sociale, en particulier dans le domaine de la santé. Elles participent aujourd'hui à la gestion de l'assurance maladie-invalidité et offrent des services complémentaires à leurs membres.

Dans le domaine de la santé, on se doit de constater que malgré l'existence de ce système d'assurance maladie-invalidité, une partie de la population ne dispose pas d'un accès satisfaisant aux soins de santé de base (médecine générale, soins infirmiers ou kinésithérapie). Les maisons médicales sont apparues dans les années septante, à l'initiative d'un personnel médical soucieux de garantir à tous un accès aux soins.

### **Encadré 11 – Les maisons médicales**

Les maisons médicales sont des associations autogérées qui dispensent des soins de santé primaires. Les équipes sont composées de médecins généralistes, de kinésithérapeutes, d'infirmiers, de paramédicaux, de travailleurs sociaux, d'accueillants et de professionnels de la santé mentale.

Les maisons médicales ont en général adopté un statut associatif (ASBL ou association de fait) mais leur pratique s'inspire très largement de l'esprit coopératif. Elles fonctionnent sur un mode autogestionnaire. Chaque travailleur a la possibilité d'être membre de l'association, de siéger à l'assemblée générale et d'être élu au conseil d'administration.

La plupart des maisons médicales fonctionnent au forfait. Cela signifie que pour chaque patient qui signe un contrat avec une maison médicale, la mutuelle verse à celle-ci un montant qui correspond au coût moyen mensuel d'un assuré. De cette manière, les patients contribuent économiquement au fonctionnement de la structure, qu'ils soient malades ou bien portants. Ils tirent bénéfice de leur adhésion à la maison médicale chaque fois qu'ils recourent gratuitement (ce que permet le forfait) à ces services.

Les maisons médicales développent des collaborations et des partenariats avec la population et ses représentants, travaillent en réseau avec le tissu social et associatif, et établissent des relais avec le politique ainsi qu'avec les organismes compétents en matière de santé.

Source : inspiré des informations présentées sur [www.maisonmedicale.org](http://www.maisonmedicale.org)

#### *. Combattre le chômage et favoriser l'entrepreneuriat et l'emploi de qualité*

Les progrès technologiques et le phénomène accéléré de mondialisation des échanges exacerbent les difficultés rencontrées par de nombreuses personnes sur le marché du travail. Ces évolutions conduisent progressivement à une exclusion socioprofessionnelle durable des travailleurs les moins qualifiés qui subissent de plein fouet l'accroissement de la concurrence émanant d'une main d'œuvre moins coûteuse en provenance de pays où les conditions de rémunérations et de protection sociale sont moins avantageuses.

A plusieurs égards, l'économie sociale contribue à protéger l'emploi. Tout d'abord, elle est à l'origine de multiples initiatives visant l'insertion socio-économique de personnes marginalisées (personnes handicapées, demandeurs d'emploi difficiles à placer en raison d'un manque de qualifications ou de difficultés de nature sociale ou psychologique) par le biais d'une activité productrice. Le gouvernement belge a reconnu ce pan important de l'économie sociale dans le cadre de son plan national d'action pour l'emploi (1999)<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> Loi du 26 mars 1999 relative au plan d'action belge pour l'emploi 1998.

En Wallonie et à Bruxelles, les principales structures reconnues sont les entreprises d'insertion (EI), les entreprises de formation par le travail (EFT) – ateliers de formation par le travail (AFT) en région bruxelloise et les entreprises de travail adapté (ETA). En Flandre, il s'agit des ateliers sociaux (sociale werkplaatsen SW), des entreprises d'insertion (invoegbedrijven IB) et des ateliers protégés (beschutte werkplaatsen BW).

**Tableau 9 – Les entreprises de l'économie sociale d'insertion**

	Entreprise d'insertion	Entreprise de travail adapté / Atelier protégé	Entreprise ou Atelier de formation par le travail	Ateliers sociaux
Objectifs	Création d'emploi pour personnes peu qualifiées	Intégration des personnes handicapées par un travail rémunéré	Formation par le travail de jeunes peu qualifiés	Intégration professionnelle durable pour chômeurs de longue durée peu scolarisés
Types d'emploi	Emploi durable CDI	Emploi durable CDI	Formation à durée déterminée (max 18 mois)	Emploi durable CDI
Public-cible	DEPP Chômeurs peu scolarisés	Personnes handicapées	Jeunes peu qualifiés et sans emploi	Chômeurs de très longue durée, peu qualifiés, en difficulté
Ressources	Produit de la vente, Subsidés décroissants	Produit de la vente(50 à 60%), Subsidés	Produit de la vente (35%), Subsidés	Produit de la vente (faible), Subsidés

source : sur base de Nyssens, M., Grégoire, O. [2003]

Pour réussir leur mission sociale d'insertion (parfois assortie d'un objectif de formation), les organisations de l'économie sociale d'insertion engagent des personnes en difficulté, leur proposent un travail dans le cadre d'une activité de production marchande et financent leurs salaires et l'accompagnement de ces personnes en partie grâce à des aides publiques.

L'économie sociale répond également à d'autres besoins. Certains travailleurs sont lassés de leur manque d'autonomie et souhaitent disposer d'un meilleur environnement de travail. En se rassemblant au sein d'une coopérative, les travailleurs peuvent devenir propriétaires de leur entreprise. Les formules d'autogestion paraissent toute indiquées lorsque les travailleurs ont des exigences spécifiques sur leurs conditions de travail ou lorsqu'ils craignent que la distance observée entre les centres de décision et les lieux de production ne conduise les propriétaires des entreprises à prendre des décisions contraires à leurs intérêts sans qu'ils ne puissent même anticiper correctement ces évolutions. Plusieurs coopératives de travailleurs ont ainsi vu le jour suite à la faillite de leur entreprise. Ils en ont repris la propriété collectivement, de manière à gérer eux-mêmes leur destinée professionnelle.

Une manière efficace de protéger l'emploi local consiste à se lancer dans une activité protégée de la concurrence internationale et des risques de délocalisation. Plusieurs organisations d'économie sociale sont aujourd'hui actives dans le domaine des services de proximité. Cette notion est apparue en Belgique à peu près en même temps que celle d'économie sociale. C'est sans doute pour cette raison qu'elle est souvent utilisée, à tort, comme synonyme. Quand on parle de services de proximité, on désigne en général des services caractérisés par la notion même de proximité : ils répondent à des demandes individuelles ou collectives à partir d'une proximité objective parce qu'ancrée sur un espace local restreint, et, éventuellement subjective, c'est-à-dire renvoyant à la dimension

relationnelle de la prestation<sup>82</sup>. Leur repérage se fait plus souvent sur une base pragmatique qu'en référence à cette définition conceptuelle. On y retrouve des services d'aide ménagère, de soins à domicile, d'entretien des espaces verts, de transports, de commissions et de petits travaux. Leur développement a été renforcé notamment par la mise en place du dispositif des titres-services.

Ces services créent de l'emploi, contribuent à la cohésion sociale et améliorent la viabilité des quartiers et la qualité de vie de leurs habitants. Si certaines organisations d'économie sociale prestent effectivement des services de proximité, une partie est cependant fournie par des prestataires publics ou par des producteurs ayant un objectif de profit. Notons que le modèle associatif ou coopératif facilite une gestion participative qui implique les travailleurs et les usagers, ce qui est souvent gage de qualité dans ce type de services.

Enfin, dans un contexte de grande insécurité sur le marché du travail, il n'est pas aisé de créer sa propre entreprise. Dans ce domaine aussi, l'économie sociale propose des pistes innovantes qui constituent autant de leviers pour l'entrepreneuriat individuel ou collectif : coopératives d'activités, agences-conseil (bureaux de consultance de l'économie sociale), couveuses d'entreprise.

### **Encadré 12 – Les coopératives d'activité**

Les coopératives d'activité sont des structures qui accueillent en leur sein des créateurs d'entreprises afin de les aider à lancer et à développer leur activité économique. Les personnes qui intègrent ce type de coopératives ont le statut d'entrepreneurs salariés et perçoivent un revenu dégagé par leur activité tout en conservant, le cas échéant, une partie de leurs allocations de chômage ou de leur revenu d'intégration. Ils peuvent ainsi expérimenter leur projet "grandeur nature" en limitant au maximum les risques inhérents au démarrage d'une nouvelle activité. Une fraction de leur chiffre d'affaires (10 %) est reversée à la coopérative pour couvrir une partie du financement de ce dispositif collectif.

Source : informations recueillies sur [www.coopac.be](http://www.coopac.be)

#### *. Protéger les consommateurs et faciliter l'accès aux marchés*

La mondialisation des échanges accroît la concurrence et éloigne les lieux de production des lieux de consommation. Cela engendre bien sûr de grands avantages pour les consommateurs : ils peuvent avoir accès à une gamme étendue de produits et ils bénéficient souvent de baisses de prix. Ces évolutions comportent toutefois des risques portant en particulier sur le niveau de qualité des produits.

Les associations ou coopératives de consommateurs peuvent constituer une structure de contrôle de la qualité au service de leurs membres. Ce type d'organisation est généralement créée par des usagers qui pensent qu'on n'est jamais aussi bien servi que par soi-même et qui préfèrent contrôler et gérer leur propre entreprise afin de se procurer aux meilleurs conditions (de prix et de qualité) les biens ou services dont ils ont besoin. S'il devient difficile (voire contre-productif) de lutter aujourd'hui sur le terrain du prix, l'élévation générale du niveau de vie et les nouveaux modes de production (notamment dans l'agriculture) rendent les consommateurs plus exigeants sur la qualité de ce qu'ils achètent.

On ne s'étonnera donc pas de voir que l'économie sociale a investi le créneau de l'agriculture de qualité en produisant et en distribuant des produits agricoles artisanaux, biologiques ou de terroir sans attendre les crises qu'ont connues l'agriculture et le secteur agro-alimentaire. Certaines de ces organisations associent même des producteurs, des consommateurs et des salariés de manière à intégrer toute la filière (du producteur au

<sup>82</sup> Voir Gilain, B., Nyssens [1999] ou Gilain, B. *et al.* [1998].



consommateur en passant par le travailleur). Cette démarche permet d'améliorer et de contrôler la qualité des produits tout en s'assurant qu'ils restent disponibles à un prix abordable, que la production assure un revenu décent à l'agriculteur et que les personnes chargées de la commercialisation des produits jouissent de bonnes conditions de travail.

D'une manière générale, lorsqu'elle donne un certain pouvoir aux consommateurs, l'organisation d'économie sociale est voie intéressante pour obtenir des services de haute qualité. En effet, elle leur confère directement le pouvoir d'influer sur l'entreprise qui leur fournit des services de manière à ce qu'elle réponde directement et adéquatement à leurs besoins. L'exemple des pharmacies coopératives est particulièrement éclairant. Créées par et pour les usagers, elles poursuivent comme finalité l'intérêt du consommateur de médicaments. Ces organisations cherchent à permettre l'accès au médicament au coût le plus bas, mais s'efforcent également de mettre en œuvre un concept global de santé, la délivrance du médicament s'accompagnant de l'accueil, du conseil, de l'information et de la prévention.

L'économie sociale est également présente pour améliorer l'accès des usagers à certains marchés et, par là, lutter contre l'exclusion sociale à base économique. En effet, malgré le développement économique sans précédent qu'a connu la société belge au cours du vingtième siècle, malgré l'existence d'un important système public de protection sociale, de nombreux habitants dans notre pays connaissent des phénomènes d'exclusion sociale et vivent des situations de précarité ou de pauvreté.

Selon une récente étude menée au niveau européen, le risque de pauvreté dans notre pays dépasse 15 %. Cela signifie que près d'un ménage belge sur sept vit avec un revenu disponible inférieur au seuil de pauvreté. La pauvreté est généralement décrite comme un manque de ressources qui rend difficile ou impossible l'accès aux biens et services qui caractérisent le mode de vie de la société dans laquelle on vit. Différents rapports sur la pauvreté ou l'exclusion sociale épingle les liens entre la pauvreté et l'exclusion du marché du travail. Ce point a déjà été abordé ci-dessus. Mais ils relèvent également les difficultés d'accès au logement, aux soins de santé, aux services financiers, aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Traditionnellement, ce sont les pouvoirs publics qui sont en première ligne pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Mais les associations et les sociétés de l'économie sociale disposent de certains atouts, notamment pour mettre en œuvre une solidarité à base volontaire ou basée essentiellement sur des mécanismes économiques.

Dans le domaine financier, des associations d'épargne de proximité et des coopératives d'épargne et de crédit se donnent, entre autres, pour mission de répondre aux besoins en crédit d'une frange de la population qui est exclue des services bancaires classiques ou qui accède à des crédits mal adaptés et susceptibles de la faire plonger dans le gouffre du surendettement. Les activités de crédit social (crédit à la consommation) ou de microcrédit (petit crédit à l'investissement) associent en général l'octroi d'un prêt à un service de conseil et d'accompagnement. Les membres de ces organisations sont souvent des épargnants qui recherchent une utilisation éthique et solidaire de leur épargne. Ils utilisent la coopérative ou l'association pour répondre concrètement à leurs aspirations citoyennes et, dans le même temps, ils contribuent à résoudre économiquement un problème d'exclusion sociale.

Dans certains cas, les associations et les coopératives offrent aux bénéficiaires de leurs services le statut de membre participant aux décisions. Elles permettent ainsi d'éviter le développement d'une mentalité d'assistés. Au contraire, les membres se considèrent comme parties prenantes d'un projet collectif qui rassemble des forces afin de trouver une solution à leurs problèmes. La recherche et la mise en œuvre d'une solution commune démarginalisent

déjà *de facto* les personnes en situation d'exclusion. On observe cette dynamique dans les coopératives de logement.

Même si le droit à un logement décent figure dans la Constitution belge depuis 1994, certaines personnes éprouvent des difficultés à se loger correctement. Les prix des habitations et les loyers demandés rendent la situation délicate pour de nombreuses familles. La crise touche non seulement les familles disposant de revenus de remplacement, mais aussi les ouvriers ou les employés avec de petits salaires. Devenir propriétaire de son logement n'est pas une solution accessible à tous. Elle implique généralement l'accès au crédit hypothécaire et celui-ci est plus difficilement octroyé aux personnes en difficulté financière. L'accès au marché locatif n'est pas facile non plus. Les propriétaires sont souvent réticents à louer un bien immobilier de qualité à des personnes en difficulté sociale

Des coopératives de logement rassemblent des candidats au logement auxquels elles demandent un investissement financier raisonnable en contrepartie duquel le locataire peut participer activement à la gestion de la société. Tous les coopérateurs ont droit de vote à l'assemblée générale et nomment les administrateurs qui sont majoritairement des locataires. Cette participation au capital responsabilise le locataire.

On retrouve également des entreprises d'économie sociale dans certains secteurs de pointe. Les développements technologiques récents ont bouleversé les modes d'information et de communication. La fracture numérique renforce l'exclusion des plus défavorisés de notre société. Le développement des logiciels libres et du système d'exploitation Linux combiné à l'utilisation de matériel informatique de seconde main peut contribuer à résoudre ce problème. En s'associant à des organisations actives dans le recyclage, des sociétés coopératives se sont spécialisées dans le développement de logiciels en maintenance "open source".

#### *. Organiser des loisirs accessibles et soutenir le secteur culturel<sup>83</sup>*

Le secteur culturel et artistique est confronté à divers enjeux : le développement de véritables « industries culturelles » (dans de nombreux domaines de production de services artistiques et culturels), la prise en compte de la créativité et du savoir comme des aspects cruciaux de la nouvelle "économie créative", les transformations du rôle de l'état en tant que fournisseur de services culturels ainsi que la nouvelle tendance à considérer les artistes comme « acteurs » dans leurs communautés.

Ce secteur comprend des domaines d'activité très variés mais aussi diverses formes organisationnelles. Des organisations d'économie sociale (généralement des ASBL ou des coopératives) y prennent une place importante principalement dans les domaines du cinéma, de la musique, des arts contemporains, de la photographie, des galeries d'exposition.

Aux défis traditionnels du secteur culturel (tels que la structure particulière des coûts et l'accès limité aux financements), viennent s'ajouter de nouvelles questions émanant de l'accès inégal à la culture, de la forte compétition de la part des organisations plus grandes et stables financièrement ou du manque de soutien aux créateurs individuels. Dans ce contexte, des organisations d'économie sociale ancrées localement trouvent des solutions originales à ces défis en agissant en fonction d'objectifs précis ou concentrés sur une population spécifique, en mobilisant des partenariats entre organisations culturelles ou avec des institutions plus grandes ou encore en proposant des initiatives innovantes pour mettre en valeur les actions réalisées par des artistes individuels ou des communautés.

#### *. Préserver l'environnement*

La pollution et l'épuisement progressif de certaines ressources naturelles ont pris une telle ampleur au cours des dernières décennies que la protection de notre environnement apparaît comme un des défis majeurs qu'il convient de relever, notamment par une modification des modes de vie et des comportements de production et de consommation.

Des organisations d'économie sociale ont été pionnières dans le domaine de la récupération et du recyclage des déchets. Elles profitent généralement de cette activité pour offrir du travail à des personnes qui éprouvent des difficultés à trouver un emploi. En dehors de son effet positif sur le volume de déchets inertes, le recyclage permet également de donner un seconde vie aux objets tout en les rendant accessibles à un prix intéressant pour certains consommateurs.

Des associations et, plus souvent, des coopératives s'engagent également dans la production et l'approvisionnement en énergie alternative. Elles rassemblent des associations ou des personnes physiques soucieuses de développer activement des modes alternatifs de production et de participer à la réduction de la consommation d'énergie. Les membres apportent le capital nécessaire à la réalisation de projets innovants, contribuent à conscientiser leur entourage sur l'approvisionnement en énergie écologique et sont le plus souvent consommateurs eux-mêmes de cette forme d'énergie.

Certaines organisations de l'économie sociale choisissent explicitement dans leurs modes de production de recourir à des matériaux ou à des intrants de nature écologique ou biologique. Elles sensibilisent leurs fournisseurs et leurs clients à la nécessité de s'engager pour un mode de vie, de production et de consommation durable.

Enfin, avec le récent développement des mécanismes volontaires de compensation pour les émissions de gaz à effet de serre, on voit apparaître des entreprises d'économie sociale qui se positionnent en intermédiaires entre les pollueurs (entreprises, particuliers, administrations) et les projets qui permettront, à moyen ou long terme, de réduire ces émissions.

#### *. Lutter contre les effets néfastes de la mondialisation*

La mondialisation des échanges entraîne en principe de nombreux éléments de progrès pour les populations. Elle améliore l'accès aux marchés, renforce la performance économique des entreprises, stimule l'innovation, soutient la croissance économique et, à terme, accroît le bien-être de tous ceux qui y participent. Mais, dans le même temps, elle comporte des risques importants. Elle engendre de nouvelles formes d'exclusion tant au Nord qu'au Sud de la planète, accroît le pouvoir des multinationales et limite la capacité d'intervention des Etats. C'est sans doute sur le marché financier que s'exprime le plus totalement la mondialisation. Elle a renforcé les mécanismes de spéculation et conduit, dans de très nombreux cas, à déconnecter l'actionnariat de l'activité réelle de production. Cette déconnexion est source d'instabilité et accroît l'insécurité pour les travailleurs, les fournisseurs et les clients des entreprises. Elle facilite les phénomènes de délocalisation et transforme les entreprises en organisations fantômes qui ne sont "de nulle part".

En revendiquant leur ancrage local, les sociétés de l'économie sociale – et en particulier les coopératives – présentent un modèle d'actionnariat à contre-courant des tendances observées. Centrées sur leurs membres, elles sont enracinées dans une communauté, fournissent des services locaux et contribuent au maintien d'emplois sur place. Parce que leurs propriétaires sont aussi leurs usagers (qu'ils soient producteurs, consommateurs, travailleurs, épargnants ou emprunteurs), ils sont attachés géographiquement à leur entreprise, ce qui retient *de facto* le centre de décision proche du lieu de production. Les décideurs vivent donc une proximité réelle avec les différentes parties prenantes de

l'entreprise, ce qui limite considérablement les risques de prises de décision à l'encontre des intérêts de ces parties prenantes. L'actionnariat populaire sous-tendu par le modèle coopératif permet de garder une certaine maîtrise du développement local.

Cet atout important peut être illustré par la place actuelle du mouvement coopératif belge dans le secteur de la banque et de l'assurance. Les organisations coopératives ont été amenées à s'intégrer dans de grands conglomérats financiers. Au moment de leur intégration dans ces groupes, l'ancrage coopératif de grandes institutions bancaires et d'assurance a notamment permis qu'une partie substantielle de l'actionnariat des nouveaux conglomérats demeure belge et européen. Dans un environnement de grande volatilité des marchés boursiers, cet actionnariat à base coopérative peut aujourd'hui constituer un gage de stabilité. Il contribue notamment à maintenir des centres de décision en Europe.

La mondialisation des échanges entraîne également des phénomènes de concentration. L'augmentation naturelle de la taille des marchés et des entreprises conduit ces dernières à rechercher des économies d'échelle, c'est-à-dire des réductions de coût qui surviennent lorsqu'on agit à grande échelle. La formule coopérative permet à des agents économiques de s'associer afin d'atteindre la taille critique qui les autorise à réaliser de telles économies d'échelle.

Dans le monde agricole belge (agriculture, horticulture et élevage), de nombreux exploitants sont confrontés depuis longtemps à la nécessité de diminuer leurs coûts de production et d'augmenter leur productivité s'ils souhaitent rester compétitifs sur le plan international. La mécanisation peut les aider dans cette voie. Cependant, le matériel agricole est aujourd'hui surtout conçu pour des exploitations de grande taille. Les coûts de la mécanisation sont donc difficilement supportables pour les petites et moyennes exploitations. Les coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) illustrent parfaitement la capacité des coopératives à générer des économies d'échelle.

### **Encadré 13 – Les coopératives d'utilisation du matériel agricole en commun**

Les CUMA offrent à leurs membres la possibilité de s'associer pour acheter et utiliser du matériel agricole en commun (tracteurs, matériel de transport et de labour, moissonneuses, pailleuses, pulvérisateurs, etc.).

La coopérative est propriétaire du matériel et facture son utilisation aux différents membres au prix coûtant. Elle réduit les coûts réels supportés par les agriculteurs puisqu'elle répartit sur l'ensemble de ses membres les coûts fixes liés à l'acquisition du matériel.

Les avantages de la CUMA dépassent l'économie de coût. En privilégiant l'investissement en groupe, elle permet aux agriculteurs d'offrir de meilleures garanties aux institutions financières auxquelles ils s'adressent. Elle facilite également leur adaptation rapide aux progrès techniques et optimise ainsi leur processus de mécanisation.

Enfin, sur le plan international, l'économie sociale joue également un rôle important dans la régulation des échanges internationaux. En développant la filière du commerce équitable, l'économie sociale a permis l'émancipation de milliers de petits producteurs dans les pays en voie de développement et a contribué à la sensibilisation des consommateurs aux conditions de travail des producteurs. Aujourd'hui, le succès de cette filière attire d'ailleurs des opérateurs dont la finalité n'est pas sociale mais qui cherchent à investir cette niche de consommation.

*. Répondre aux aspirations éthiques des citoyens*

Les inégalités croissantes entre les différentes régions de la planète et au sein même des populations qui les composent, les mécanismes d'exclusion sociale, la dégradation de notre

environnement, l'épuisement des ressources naturelles, les graves problèmes de santé publique, la montée en puissance de mouvements sociaux radicaux et potentiellement violents constituent aujourd'hui de nouveaux enjeux auxquels sont confrontées nos sociétés en mutation. La mondialisation des échanges n'a pas été accompagnée d'un processus politique permettant la mise en place d'un pouvoir supranational légitime et efficace, capable de penser, à l'échelle mondiale, des solutions à ces nouvelles questions.

L'ampleur des enjeux et l'absence de solution globale conduit progressivement les entreprises, les pouvoirs publics et la société civile à remettre en cause notre mode de développement économique. Il ne s'agit pas vraiment d'expérimenter à grande échelle un nouveau modèle de fonctionnement de l'économie mais plutôt de repenser, au sein du système actuel, l'implication des divers acteurs économiques en termes de responsabilité individuelle et collective.

Depuis près de vingt ans, de nouveaux vocables ont ainsi fait leur apparition dans les sphères de discussion et d'influence. On parle désormais en termes de développement durable, d'éthique des affaires, de bonne gouvernance, de responsabilité sociétale des entreprises, d'investissement socialement responsable, de commerce équitable ou encore de consommation citoyenne.

Dans la construction graduelle de ce nouveau paradigme<sup>84</sup>, l'économie sociale peut remplir une fonction importante vis-à-vis des citoyens et des entreprises qui entendent adopter une démarche socialement responsable.

Le citoyen qui souhaite prendre ses responsabilités dans l'exercice de ses actes économiques est souvent perplexe. Les enjeux le dépassent et il ne trouve pas facilement le moyen d'exprimer économiquement ses aspirations éthiques personnelles. L'économie sociale lui offre la possibilité de se réapproprier ses principaux actes économiques : la consommation, le travail, l'épargne. En rejoignant d'autres personnes animées du même questionnement, il peut choisir sa manière de consommer ou infléchir sur les conditions de sa consommation (en termes de prix ou de qualité, entendue au sens large en ce compris les circonstances sociales ou environnementales dans lesquelles les biens ont été produits), il peut, dans une certaine mesure, déterminer ses conditions de travail et celles de ses collègues et enfin, il peut enfin décider de l'affectation de son épargne. S'il rejoint une organisation d'économie sociale dont la finalité est plutôt tournée vers le service à autrui, il peut exprimer sa solidarité envers les plus démunis ou à l'égard de la collectivité dans son ensemble à travers les actes économiques qu'il pose au sein de cette organisation.

Mais l'économie sociale peut aussi contribuer au développement de la responsabilité sociétale des entreprises. Pour rappel, ce terme désigne les démarches volontaires dans lesquelles des entreprises s'engagent afin de respecter, au-delà de leur objectif de rentabilité économique, des exigences sociales et environnementales, et d'améliorer les relations avec toutes les parties prenantes concernées par leurs activités (clients, fournisseurs, travailleurs, pouvoirs publics, voisinage, etc.). En réalité, ces démarches constituent le fondement même de l'économie sociale depuis plus d'un siècle dans la mesure où les organisations qui en font partie utilisent des moyens économiques pour rencontrer des objectifs sociaux, où leurs modalités de fonctionnement sont basées sur la personne et où elles mettent en œuvre des principes de démocratie interne qui préfigurent un dialogue possible avec les différentes parties prenantes. Sur le thème de la RSE, elles ont donc un rôle de démonstration à jouer et une expertise à faire valoir<sup>85</sup>.

---

<sup>84</sup> Voir Gendron, C. [2007].

<sup>85</sup> Sur ce thème, voir Huybrechts, B. *et al.* [2006].

## Références

- Archambault, E. [1996], "Le secteur sans but lucratif : une perspective internationale", *RECMA*, n°59, pp. 36-47.
- Archambault, E. [1991], "Secteur 'nonprofit' et secteur philanthropique aux États-Unis", *RECMA*, n°38, pp. 33-50.
- Alternatives économiques [2004], *Entreprendre autrement*, hors série pratique n°14, Paris.
- Borzaga, C., Defourny, J. [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London
- Bosmans, P., Damsin, A., Mathis, A., Nollet, B., Pollénius, J.P., Savaton, A., [2002], *Vademecum pour l'entrepreneur d'économie sociale*, Editions Labor, Bruxelles.
- Coipel, M. (1998), "Le casse-tête de la définition légale de l'ASBL", in *Non Marchand*, n°1998/1, pp. 11-35.
- Coipel, M. [1985], "Le rôle économique des ASBL au regard du droit des sociétés et de la commercialité", in Commission droit et vie des affaires de l'Université de Liège [ed.], *Les ASBL. Evaluation critique d'un succès*, XXXVIIe séminaire, E.Story-Scientia, Gand, pp. 93-248.
- Comeau, Y., Davister, C. [2007], "La GRH en économie sociale : l'inclusion des travailleurs en tant qu'innovation socialement responsable", à paraître. Commission des Communautés européennes [2004], *Communication de la commission au conseil, au parlement européen, au comité économique et social et au comité des régions sur la promotion des sociétés coopératives en Europe*, Bruxelles.
- Commission interdépartementale du développement durable [2006], *Cadre de référence. La responsabilité sociétale des entreprises en Belgique*, Bruxelles.
- Davister, C. [2006], *La gestion des ressources humaines en économie sociale*, Les cahiers de la Chaire Cera, vol. n°1, Université de Liège.
- Defourny, J. [2005], "Entreprise sociale", in Laville, J.L., Catani, A.C., *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 279-286.
- Defourny, J. [2001], "Introduction. From third sector to social enterprise", in Borzaga, C., Defourny, J., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, pp. 1-28.
- Defourny, J., Develtere, P. [1999], "Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud", in Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B.(eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Éditions De Boeck, Paris et Bruxelles, pp. 25-56.
- Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (eds) [1999], *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Éditions De Boeck, Paris et Bruxelles.
- Defourny, J., Mertens, S. [1999], "Le troisième secteur en Europe : un aperçu des efforts conceptuels et statistiques", in Gazier, B., Outin, J.-L., Audier, F. (eds), *L'économie sociale*, L'Harmattan, Paris, pp. 5-20.

- Defourny, J., Simon, M., Adam, S. [2002], *Les coopératives en Belgique, un mouvement d'avenir?*, Ed. Luc Pire, Bruxelles
- Delors, J., Gaudin, J. [1978], *La création d'emplois dans le secteur tertiaire : le troisième secteur en France*, Etude réalisée à la demande de la Commission de la CEE n°77/33, Bruxelles.
- Demoustier, D. [2001], *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*. Alternatives économiques. Syros, Paris.
- Desroche, H. [1983], *Pour un traité d'économie sociale*, CIEM, Paris
- Develtere, P., Van Ootegem, L., Raeymaekers, P. [2004], *Les fondations en Belgique – Profil du secteur*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles.
- Feltesse, P. [1992], "Les mutualités en Belgique, entre un système public pur d'assurance maladie et un système privé d'économie sociale", *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol 63, n°4, pp. 661-682
- Gendron, C. [2007], "Social Economy and Social Responsibility : Alternatives or Convergences ?", contribution au Séminaire international *Social Economy : Towards a Worldwide Perspective*, Leuven, 14-5 June 2007-07
- Gilain, B., Nyssens, M. [1999], "L'économie sociale dans les services de proximité : pionnière, partenaire", *RECMA*, n°273, pp. 27-39.
- Gilain, B., Jadoul, B., Nyssens, M., Petrella, F. [1998], "Les services de proximité. Quels modes d'organisation socio-économiques pour quels enjeux ?", *Les cahiers du CERISIS*, 98/6, Université Catholique de Louvain, Charleroi.
- Gijssels, C., Develtere, P., Raeymaekers, P. [2007], *Renouveau coopératif et développement durable*, HIVA, KULeuven, Louvain.
- Ghuysen, X. [2000], *Mémento de l'enseignement 1999-2000*, Kluwer Editions juridiques, Bruxelles.
- Gui, B. [1991], "The Economic Rationale for the 'Third Sector'. Nonprofit and Other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol 62, nr 4, pp. 551-572.
- Gueslin, A., [1987], *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- Hallet, J. [1991], "Missions de la mutualité dans un contexte en évolution", in Alliance nationale des mutualités chrétiennes, *La mutualité aujourd'hui et demain*, Duculot, pp. 103-116
- Herbiet, M. [1985], "Les ASBL et la gestion privée des services publics", in Commission droit et vie des affaires de l'Université de Liège [1985], *Les ASBL. Evaluation critique d'un succès*, XXXVIIe séminaire, E.Story-Scientia, Gand, pp. 303-340.
- Huybrechts, B., Mertens, S., Xhaufclair, V. [2006], "Les interactions entre l'économie sociale et la responsabilité sociale des entreprises. Illustrations à travers la filière du commerce équitable", *Revue Internationale de Gestion*, vol. 31, n°2, pp. 65-74.

- Institut des Comptes Nationaux [2006], *Le compte satellite des institutions sans but lucratif 2000-2001-2002-2003*, Banque nationale de Belgique, Bruxelles
- 't Kint, P. [1996], "La loi du 27 juin 1921, sa genèse, ses modifications et l'évolution de son environnement", Coipel, M. *et al.*, *ASBL et Société à Finalité Sociale. Quelques aspects juridiques et économiques*, Syneco, Mys et Breesch, Gand, pp. 3-29.
- Laville, J.L., Catani, A.C. [2005], *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris
- Laville, J.L. (dir) [2000], *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- Leroy, M. [1993], "La liberté d'organiser un enseignement et la liberté de choisir un enseignement", in Faculté de Droit de Namur [ed.], *Quels droits dans l'enseignement ? Enseignants, parents, élèves, actes des journées d'étude des 13 et 14 mai 1993*, Namur, pp. 11-27.
- Marée, M., Mertens, S. [2002], *Contours et statistiques du non-marchand en Belgique*, Centre d'Economie Sociale, Presses universitaires de Liège.
- Marée, M., Saive, M.-A. [1983], "Economie sociale et renouveau coopératif, définitions et problèmes de financement", CIRIEC, *Working paper* 83/07, Liège.
- Mertens, S. [1999], "Nonprofit Organisations and Social Economy : Two Ways of Understanding the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, nr 3, pp. 501-520.
- Mertens, S., Davister, C. [2006], "La démocratie en économie sociale", *e-note n°2*, Chaire Cera, Université de Liège.
- Mertens, S., Bosmans, P., Vandemaele, C. [2006], *Entrepreneuriat coopératif. Coup de projecteur sur une économie humaine*, Conseil National de la Coopération, Bruxelles.
- Milgrom, P., Roberts, J. [1997], *Economie, organisation et management*, De Boeck Université, Paris – Bruxelles.
- Nicaise, P. [1995], *Droit des sociétés : les lois des 7 et 13 avril 1995*, Bruylant, Bruxelles
- Nyssens, M. [2006] (ed), *Social Enterprise, At the crossroads of market public policies and civil society*, Routledge Studies in the Management of Voluntary and Nonprofit Organizations, London and New York
- Nyssens, M., Grégoire, O. [2003], "Les entreprises sociales d'insertion par le travail en Belgique. Tendances et enjeux", *EMES Working Papers n°2/03*, Liège
- Salamon, L.M. [1997], "United States" in Salamon, L.M. et Anheier, H.K. (eds) *Defining the Nonprofit Sector, a Cross-national Analysis*, The Johns Hopkins Sector Series, Baltimore, pp. 280-319
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1997], *Defining the Nonprofit Sector, a Cross-national Analysis*, The Johns Hopkins Sector Series, Baltimore.



Spinnewyn, H. [2000], "Les participations publiques dans le secteur marchand en Belgique", *Planning Paper*, n°87, Bureau du Plan, Bruxelles.

Van den Broeck, G., Vanhoren, I., Nicaise, I. [2006], *De sociale economie wil groeien, Marktniches en groeipotentieel van de sociale economie in Vlaanderen*, HIVA, Leuven.

Vanhove Matthieu [2003], *Bâtir ensemble notre avenir. La force des coopératives*, Série Horizons, Cera Foundation, Leuven.

Verdonck, P. [2004], "Une coquille pour chaque projet", *Toute la lumière sur les ASBL, Supplément à la Libre Belgique*, novembre.

Vienney, C. [1994], *L'économie sociale*, La découverte, Paris.

## **Collection "Les cahiers de la Chaire Cera"**

Davister, C. [2006], *La gestion des ressources humaines en économie sociale*, Les cahiers de la Chaire Cera, Vol. n°1, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Mertens, S. [2007], *Définir l'économie sociale*, Les cahiers de la Chaire Cera, Vol. n°2, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Mertens, S. [à paraître], *Théories économiques de l'entrepreneuriat social*, Vol. n°3, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Rijpens, J. [à paraître], *La gouvernance en économie sociale*, Vol. n°4, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège