

*Technologie-Netzwerk Berlin e.V.*  
**en collaboration avec le**  
**Réseau Européen de l'économie solidaire et du développement**  
**local**  
**éditeur**

**Publication**  
**No 29 f**

***Karl Birkhölzer et al.***

**Valeurs fondamentales et structures des entreprises  
sociales en  
Europe occidentale**

***Concepts et principes pour une nouvelle économie***

**Berlin 1997**

Avec le soutien de la Commission européenne, DG XXIII

**Traduction: François Martin**

© *Technologie-Netzwerk Berlin 1997*

# CONTENU

	page
PROLOGUE.....	4
INTRODUCTION.....	6
1. EVALUATION.....	8
1.1 QUI SOMMES NOUS? Le réseau européen de l'économie solidaire et du développement local.....	8
1.2 NOS ORIGINES. Nos mobiles et nos bases communes.....	10
1.3 CE QUE NOUS VOULONS: Valeurs fondamentales, caractères et démarches de l'économie solidaire.....	11
1.3.1 Les caractères et les démarches de l'économie solidaire.....	11
1.3.2 Les valeurs fondamentales de l'économie solidaire.....	12
1.3.3 Où nous voulons venir.....	14
1.4 NOTRE FAÇON DE PROCÉDER: Les structures et les procédés de l'économie solidaire dans les différentes régions d'Europe.....	19
1.4.1 GRANDE BRETAGNE ( <i>John Pearce</i> ).....	19
1.4.1.1 Introduction.....	19
1.4.1.2 Structures: les formes juridiques de l'Économie Sociale.....	21
1.4.1.3 Structures de réseaux.....	24
1.4.1.4 Envergures et tendances.....	25
1.4.2 FRANCE ( <i>Josiane Podsiadlo</i> ).....	29
1.4.2.1 L'Économie Solidaire en France.....	29
1.4.2.2 L'Économie Sociale solidaire.....	30
1.4.2.3 Les outils de l'Économie Sociale solidaire.....	32
1.4.2.4 Définition des principaux dispositifs de l'insertion.....	33
1.4.3 ITALIE ( <i>Renate Goergen</i> ).....	38
1.4.3.1 La loi n° 381.....	38
1.4.3.2 Développement et situation actuelle des coopératives sociales.....	40
1.4.3.3 Perspectives.....	46
1.4.4 ALLEMAGNE ( <i>Günther Lorenz, Karl Birkhölzer</i> ).....	49
1.4.4.1 L'Économie sociale et entreprises sociales en Allemagne.....	49
1.4.4.2 Développement de l'Économie sociale en Allemagne.....	49
1.4.4.2 Le secteur des entreprises sociales.....	51
1.4.4.2.1 Créations d'entreprises sociales en Allemagne.....	51
1.4.4.2.2 Les formes juridiques des entreprises sociales.....	54
1.4.4.3 Typologie des entreprises sociales selon leurs activités.....	56
1.4.4.3.1 Organisations sociales de bienfaisance ( <i>Wohlfahrtsorganisationen</i> ).....	56
1.4.4.3.2 Entreprises sociales.....	58
1.4.4.4 Conclusion.....	60
1.5 NOUS AVANÇONS DANS L'AVENIR	
Comment réaliser nos objectifs sur le plan international (Résumé).....	62
2. GLOSSAIRE.....	66
2.1 Glossaire des termes globales.....	66
2.2 Glossaire de termes et de structures typiques aux pays anglo-saxons.....	70
2.3 Glossaire de termes / Concepts typiques à la France.....	73
3. DOCUMENTATION.....	75
3.1 Littérature.....	75
3.2 Liste des compte rendus des participants au séminaire.....	78
3.3 Économie solidaire, économie communautaire et Tiers Secteur	
Thèses d'Introduction ( <i>Karl Birkhölzer</i> ).....	79
3.4 Rapport synoptiques ( <i>Günther Lorenz</i> ).....	80

## PROLOGUE

Cette étude encouragée par la Direction Générale V de la Communauté Européenne a ses origines dans l'embrouillamini des langues en Europe, voire des problèmes fondamentaux de l'économie communautaire locale et du Troisième secteur, mais aussi des problèmes quotidiens au sein du domaine de l'économie sociale. Le *Réseau européen de l'économie solidaire et du développement local* a rencontré de bonne heure, dans le cadre de ses projets internationaux, le problème de la traduction correcte des termes et des concepts usuels dans chaque autre langue et autre langage culturel. Ceci a mené dans la pratique à de nombreuses fautes et à des imprécisions qui ont en partie conduit à de grandes confusions.

Ainsi le terme de "*community*", qui prend dans le domaine de l'économie solidaire et du Troisième secteur une place de plus en plus grande, est traduit en Allemagne de différentes manières et a pris des connotations variées. Ce terme est souvent traduit sans ambages par le mot allemand "communauté" ce qui peut-être juste dans certains cas, mais ne l'est plus du tout quand il est question de "*local community*" ou de "*community of interest*". Nous préférons parler dans ce cas de "*Gemeinwesen*" (communauté locale) pour éviter de fausses associations avec les termes communautaires affectés de relents historiques, comme par exemple le terme cher au national-socialisme de "*Volksgemeinschaft*" (la communauté nationale).

Au sein de la CE ou lors de conférences internationales certains vocables sont mal traduits par les traducteurs même professionnels, car on n'a pas encore réussi à trouver des concepts précis pour traduire ces termes. Avec pour conséquences qu'il est difficile de s'entendre et d'entreprendre ensemble l'élaboration d'une charte européenne ou de définir des normes qualitatives de l'économie solidaire.

Notre entreprise répondait donc à une grande urgence et s'annonçait bien plus difficile que nous nous y attendions de toute manière. Les résultats

que vous trouverez consignés dans ces pages n'ont pas un caractère définitif, mais réclament encore des transformations futures et des corrections. Cependant nous croyons que notre résultat provisoire est capable d'apporter une contribution non négligeable pour surmonter les problèmes de communication énoncés et d'inciter à une discussion européenne voire internationale.

Pour cela nous serions reconnaissants à tous les lecteurs des résultats de cette étude - scientifiques ou acteurs sur le terrain - de nous faire parvenir leurs critiques constructives.

***Les éditeurs***

## INTRODUCTION

Un groupe de 22 acteurs de terrain et chercheurs de 10 pays d'Europe occidentale étudia au cours de ce projet<sup>1</sup> sur deux ans les valeurs fondamentales, structures et concepts des entreprises de l'économie solidaire en Europe occidentale. Ces personnes sont originaires **de Belgique, du Danemark, d'Allemagne, de France, de la République d'Irlande, des Pays-Bas, d'Espagne, de Suède et du Royaume Uni.**

Ce projet fut concrétisé par un échange permanent par courrier et moyens de télécommunication, par des rencontres occasionnelles et informelles ainsi que par deux workshops (avril 1996, septembre et décembre 1996). Il est né de la conférence européenne "**Wirtschaft von Unten / People's Economy**" qui eut lieu du 31 août au 4 septembre 1994 à Dessau en Allemagne et reçut également le soutien de la DG XXIII de la Communauté Européenne.

Le but de ce projet est d'établir une compréhension réciproque sur des notions centrales de l'économie solidaire, tout en tenant compte des différences de contexte culturel et politique de chaque pays. Malgré l'utilisation nuancée de différents concepts et malgré différentes structures d'organisation, il s'agit ici d'un nouveau mouvement d'entreprises solidaires au service des communautés locales respectives dans lesquelles elles sont actives dans toute l'Europe occidentale (voir chap. 1). Les valeurs fondamentales, les concepts et les structures de ce nouveau mouvement et de ses organisations doivent être présentés ici de façon discursive.

Nous espérons qu'on pourra trouver dans cette étude un peu de cet esprit pionnier qui a stimulé ce groupe, qui anime ce mouvement. Les résultats de ce projet seront publiés en allemand, anglais et en français accompagnés **d'un glossaire trilingue** afin de les rendre accessibles au

---

<sup>1</sup> "Valeurs fondamentales, structures et concepts des entreprises sociales en Europe occidentale". Ce projet a démarré en juin 1994 et s'est terminé en automne 1997. De septembre 1996 à septembre 1997 il a reçu le soutien de la DG XXIII de la Communauté Européenne, section Économie Sociale.

plus grand nombre possible de lecteurs en Europe (voir chap. 2). De plus, les résultats de ce travail - lequel a été également mis à la disposition de représentants de l'économie solidaire en Europe - seront publiés par le réseau ARIES.

Le débat a mis en évidence un besoin urgent d'examiner ces thèmes sur un plan **transnational** sans devoir, pour cela, échouer en raison de difficultés de compréhension ou de malentendus. Dans nos ateliers, la discussion de problèmes importants a donné lieu à une mise en commun des expériences spécifiques à chaque pays permettant aux participants, non seulement de mieux se comprendre entre eux, mais également d'adopter une attitude critique quant à leur pratique personnelle. Il est prévu de généraliser ces expériences et de les fonder dans une **Charte Européenne pour l'économie solidaire**.

**La méthode utilisée** par ce groupe de travail fut d'abord de trouver un consensus sur le problème central de l'économie solidaire (voir chap. 1.3). Une première trame (voir chap. 3.3) servit de toile de fond pour les affirmations formulées par les partenaires respectifs. Elle fut réalisée en deux temps et récapitulée en synopsis (voir chap. 3.4). Il en émana ainsi 32 articles que l'on pourra consulter dans la partie de notre documentation et qui sont accompagnés d'un aperçu général (synopsis).

Lors de la conférence "*Quality Standards in the Social Economy*" en avril 1996 à Liverpool on se mit finalement d'accord au **10 valeurs fondamentales** qui régissent l'économie solidaire ou lui servent d'orientation:

- la coopération, le partenariat
- les besoins et les capacités de la population placés au centre de l'activité économique ,
- la démocratie dans le sens économique et politique,
- les activités d'intérêt commun dans le sens économique,
- la décentralisation,
- le respect de la capacité de reproduction humaine, naturelle et culturelle (*Sustainable Development*),
- l'approche globale,



- l'intégration et la compensation de handicaps,
- les bonnes conditions de travail,
- la préservation et le rétablissement de la pluralité naturelle, sociale et culturelle.

D'autres **perspectives** de ce travail qui va bien au delà de l'élaboration d'une Charte Européenne découlent des résultats immédiats: d'un côté, il est possible d'élaborer des **normes de qualité**, sur la base de valeurs et de connaissances acquises sur les différents concepts et structures, servant de fil directeur à toutes les personnes apportant leur soutien à l'économie solidaire quant à l'efficacité et à la priorité des encouragements. D'un autre côté, les institutions de l'économie sociale et solidaire disposent désormais elles-mêmes d'une charpente leur permettant d'élaborer une **Charte Nationale de l'économie solidaire** basée sur une discussion européenne.

## **1. EVALUATION**

### **1.1 QUI SOMMES NOUS?**

#### **Le réseau européen de l'économie solidaire et du développement local**

Actuellement nous sommes confronté en Europe, plus ou moins gravement selon les territoires, à une **augmentation massive du chômage, à la pauvreté et aux catastrophes écologiques**. En particulier le déclin de certaines industries s'étend à des villes et des régions entières.

Les formes et effets de la crise varient d' un pays à l'autre mais les causes fondamentales restent les m^mes. On parle d'une **économie à deux vitesses** où zones de prospérité et zones de crise cohabitent.

La crise, souvent subie dans son ampleur comme une fatalité inévitable, détruit le tissu économique et social traditionnel mais peut cependant être considérée comme une **chance de renouveau**.

Dans cette optique un **changement de perspective** s'impose: renoncer aux théories de développement fondées sur les apports exogènes pour adopter des stratégies d'économie solidaire et de développement local.

Les multiples exemples d'idées et d'expériences innovantes d'économie solidaire et de développement local initiées dans des territoires européens en crise sont plus que des solutions de fortune. Elles contiennent en germe les **éléments d'une nouvelle forme d'économie**.

Les adhérents au Réseau sont soit des responsables de structures de développement local, soit des membres de réseaux régionaux ou associations de lutte contre le chômage, soit des universitaires ou des élus locaux et des techniciens.

Les champs d'intervention des membres du Réseau peuvent se définir ainsi:

- recherche, conseil et formation appliqué à la création d'emplois locaux, à l'économie sociale et à l'initiative économique.
- conception et réalisation de projets à caractère solidaire intégrant des financements alternatifs.
- mise in réseau et promotion des initiatives de développement local à l'échelle régionale et transnationale.

Le Réseau Européen a pour l'objectif de promouvoir la coopération transnationale entre les organismes de développement local et d'économie solidaire, d'en faire connaître les expériences et réalisations et de faciliter l'élaboration de projets communs.

Les membres du Réseau tentent de constituer un lobby efficace en Europe.

L'échange d'expériences s'organise autour.

- de services d'informations
- de contacts directs, de séjours de travail, d'étude ou de recherche
- de rencontre, de séminaires et de conférences.

Des groupes transnationaux ont travaillé sur les thèmes suivantes:

- les concepts et les normes d'évaluation d'une nouvelle économie
- Les instruments de financements alternatifs
- le développement de l'économie solidaire et des entreprises d'insertion,  
Scoop...
- la coopération Est-Ouest

## **1.2. NOS ORIGINES**

### **Nos mobiles et nos bases communes**

Il y a de nombreuses raisons pour s'engager dans des institutions et des processus socio-économiques existants par l'intermédiaire de **l'économie solidaire**. Nous énumérons ci-dessous les plus importantes et signalons (entre parenthèses) quels pays représentés dans notre groupe de travail se sont particulièrement intéressés à ces raisons:

1. Les gens souffrent du développement économique général qui se porte de plus en plus mal sous la **politique économique néolibérale**. Cela entraîne de fortes inégalités sociales et des injustices (Italie).
2. Le **chômage massif** est un problème crucial qu'il faut combattre avec tous les moyens à notre disposition (Allemagne).
3. On déplore les **répercussions des décisions sur les communautés locales** participatives et les pertes et le manque de contrôles locaux qu'elles entraînent (Grande Bretagne). L'importance du développement local intégré est à souligner dans ce contexte (France, Suisse).
4. On déplore **l'érosion des conditions et des structures politiques** en place (Allemagne) en rapport avec la globalisation des processus économiques (Italie).
5. Il faut combattre **le manque de solidarité sociale** et le risque latent d'une dégradation de la "société civile" par une politique socio-économique.
6. La **marginalisation des hommes et des ressources** conduit à une dilapidation des ressources humaines (Italie).
7. Il faut opposer à la **conception restreinte de l'économie** que prône les théories économiques dominantes une restauration des conditions de vie
  - de l'homme
  - de la nature et
  - de la culture (Allemagne, Grande Bretagne).

8. La **standardisation de la société** et la **disparition de la diversité biologique** sont des points que nous critiquons dans la pratique, ainsi que la perte d'identité, c.à d. la perte d'une identité

- individuelle
- locale
- collective et
- culturelle

(le terme usuel en Allemagne pour ces caractéristiques serait le mot :'*Heimat*').

9. Le **dépeuplement des régions rurales** et la **polarisation entre riches et pauvres**, les processus de ségrégation entre les régions rurales et urbaines ainsi que la destruction de l'environnement qui s'étend de plus en plus avec acharnement sont des problèmes graves qu'il faut combattre (Grande Bretagne).

(Nos collègues italiens ont introduit pour cela un terme global: '*nuove patologie*' ).

### **1.3. CE QUE NOUS VOULONS**

#### **Valeurs fondamentales, caractères et démarches de l'économie solidaire**

L'économie solidaire poursuit depuis toujours **une mission et une vision**: en tant que secteur économique coopératif et associatif elle couvre depuis le début les domaines de l'économie qui ne pas sont couverts par les secteurs privés et publics. Les nouvelles organisations de l'économie solidaire, ainsi que les entreprises sociales et leurs agences, ne divergent aucunement des objectifs de l'économie solidaire définis il y a 100 ans déjà par les piliers de l'**Économie Sociale** (J. DEFOURNY dans: DEFOURNY /MONZON [1992], p. 37ff.):partenariat, l'entraide et l'association libre.

### **1.3.1. Les caractères et les démarches de l'économie solidaire**

Comme les secteurs privés et publics satisfont de moins en moins les revendications des personnes exclues les **raisons d'être** de l'économie solidaire restent non seulement très actuelles, mais il est urgent de créer un **troisième secteur** dans les régions en crise.

Nous allons d'abord décrire et souligner les **prestations** de ce secteur. Il faut signaler qu'en général ces prestations ne peuvent pas être définies, mais nous voulons décrire et analyser les **amorces entreprises** et les **objectifs atteints**. Cette description doit avant tout montrer la démarche que nous suivons.

Mais elle doit aussi exposer à quel point nous sommes éloignés des objectifs à atteindre. Les **objectifs ordinaires** de la nouvelle économie solidaire dépassent les objectifs définis historiquement (voir ci-dessus, DEFOURNY et al., 1992); il s'agit à long terme

- d'améliorer notre qualité de vie et
- de surmonter les contrastes
  - individuels
  - collectifs
  - sociaux
  - économiques et
  - culturels

en quelque sorte il en va d'une approche globale.

### **1.3.2 Les valeurs fondamentales de l'économie solidaire<sup>2</sup>**

Les valeurs fondamentales actuelles de l'économie solidaire qui forment les critères auxquels tout le monde se tient dans les débats communs ont été établis ensemble lors des discussions communes. **L'orientation vers**

---

<sup>2</sup> Les valeurs fondamentales présentées ici ont eu l'accord de tous les participants présents au séminaire de Dessau. Vous les trouverez énumérées dans le glossaire par ordre alphabétique.

**les communautés** locales était au centre des débats: elle a dans ce contexte de nombreuses significations: d'une part la production se base sur les besoins réels de groupes sociaux définis ou de besoins qui ne sont pas satisfaits sur place; d'autre part, ce sont précisément ces groupes qui participent au processus économique qui ne l'étaient pas auparavant.

**(a)- Le partenariat** est un stimulant efficace, il forme la base de nos activités économiques. Le travail en partenariat produit des effets de synergie ayant des répercussions positives sur les forces actives du secteur de l'économie solidaire.

**(b)-** L'activité économique se développe autour **des besoins et des capacités de la population**, que ce soit des groupes sociaux particuliers ou la population locale. Les besoins donnent lieu à des activités économiques en utilisant les ressources locales inutilisées.

**(c)- La démocratie économique:** l'économie solidaire garantit la participation active aux processus de décision et à l'utilisation des ressources. L'aptitude à une participation active aux processus de décision et à l'utilisation des ressources doit être garantie.

**(d)- L'action économique d'intérêt commun:** la réalisation de profits a uniquement pour but de pouvoir les mettre à la disposition de tous. Le partage en commun, c'est à dire le contraire du monopole individuel des bénéfices est la première des règles régissant le profit.

**(e)- Une organisation décentralisée:** les décisions doivent être prises au niveau le plus bas de l'échelle (**principe de subsidiarité**). On cherche à créer des structures économiques simples et petites qui s'orientent sur les données locales et régionales. Elles peuvent avoir leurs assises économiques et leurs origines locales dans:

- la commune en tant qu'unité administrative (ou "grandes communes");
- une communauté;
- une communauté locale;

- ou une communauté d'intérêt de chômeurs ou d'autres personnes exclues, telles les handicapés, les personnes touchant les minima sociaux, les parents seuls, etc...

**(f)- Le respect des aptitudes reproductrices de l'homme, de la nature et de la culture:** il faut rétablir à long terme des structures solides et durables tenant compte des conditions de reproduction humaines dans le sens d'une économie de subsistance.

**(g)-** L'économie solidaire a coutume **d'avoir une approche globale;** des mondes traditionnellement séparés se retrouvent. Elle cherche à triompher de la segmentation des structures sociales, économiques, écologiques et culturelles.

**(h)-** L'économie solidaire cherche à **compenser les handicaps** et travaille à l'insertion des personnes exclues dans un processus socio-économique; rompre l'exclusion en créant des structures sociales solidaires de partenariat.

L'égalité des droits est un des buts que l'on poursuit; l'égalité des chances ne peut que passagèrement servir à ces objectifs et uniquement lorsque les origines et les conditions différentes des gens sont prises en considération.

**(i)- De bonnes conditions de travail**

Les premiers critères pour juger de la qualité d'un travail sont la santé et la satisfaction au travail. L'utilisation des technologies appropriées est une des conditions préalables. Il s'agit aussi de réaliser des revenus équitables, de garantir une sécurité sociale et généralement des possibilités et des encouragements à développer des capacités sur le lieu de travail.

**(k)- Le respect et la réinstauration d'une pluralité naturelle, sociale et culturelle,** contrairement à la tendance générale de tout



standardiser dans la société, sont une priorité pour satisfaire les différents besoins des populations locales.

### **1.3.3 Où nous voulons en venir**

L'idéal pour une communauté locale prospère et pour l'économie traditionnelle est de reconnaître l'existence de deux secteurs économiques; **le secteur privé et le secteur public** (voir tableau 1). En réalité, il existe cependant **un autre, le troisième secteur**, qui cherche à combler le trou entre les secteurs privé et public et qui se manifeste particulièrement dans les régions en crise (tableau 2; 3). On trouve certes des domaines sociaux responsables et engagés au sein des secteurs privé et public (tableau 2); ce ne sont pas les secteurs traditionnels mais un nouveau secteur qui trouve une solution aux devoirs lourds de conséquences de la reproduction naturelle, humaine et culturelle; (à voir dans le tableau 4 qui montre ces secteurs). Il se fixe pour but de s'attaquer aux problèmes économiques et sociaux engendrés mais non résolus par les autres secteurs. Comment se présente-t-il? (tableau 5-7). Il y a **des points de rencontre avec les autres secteurs** (tableau 6), mais il faut cependant définir les relations existantes avec l'économie informelle exclue jusque-là (tableau 5; 7).

Il touche à tous les problèmes que l'économie formelle traditionnelle a exclu jusqu'à maintenant: **les personnes exclues, autant que les domaines laissés de côté** que les services auprès des personnes, les problèmes familiaux, les mises en cause économiques, etc... C'est-à-dire qu'il englobe les champs d'action économiques qui jusqu'à présent n'entraient en ligne de compte que pour **leurs coûts** (tableau 6; 7). **La productivité** de ces activités passe au premier plan et quand les activités du secteur privé occasionnent des coûts externes, ceux-ci sont portés sur la facture des restrictions sociales. Notre secteur doit absolument acquérir une réputation positive. Nous n'utiliserons par conséquent plus le terme Tiers secteur (qui peut prêter à confusions, voir SALOMON/ANHEIER qui

réduisent le tiers secteur aux *organisations non-profit*) mais nous lui donnerons plus de poids (tableau 4a).

Notre problème est de lui trouver une définition stable et une tendance d'utilité sociale pour pouvoir lui donner une 'signification'. Pour cela nous allons d'abord le caractériser.

Ce secteur est

- innovatif tout en étant experimental (il tente d'adapter ses activités aux besoins individuels des gens),
- socio-économique,
- solidaire;

et il s'adresse à une communauté locale et touche autant le privé (de par sa forme juridique) que le public (de par sa fonction sociale).

Il faut le voir sous **une nouvelle perspective** (tableau 6), il ne se trouve plus 'en-dessous' du secteur traditionnel, mais 'en-dessus'. A l'intérieur et par delà les domaines de recoupement il a un effet de '*trickle-down*' sur les secteurs privés et publics, c'est à dire il exerce son influence sur eux.

Nous faisons partie de ce **nouveau secteur** qui englobe autant les organisations non gouvernementales (ONG) que l'économie solidaire, le secteur social et socio-économique, les entreprises d'insertion, les cercles d'échange et les fonds de développement, etc...(tableau 7).

Il a eu un développement très varié en Europe occidentale selon les régions et les situations locales et il utilise différentes appellations pour nommer ses activités.

Selon les pays on l'appelle:

- en Allemagne (et en Suisse alémanique): *Soziale Ökonomie* ('l'économie sociale'),
- en France: *l'économie solidaire*,
- en Grande Bretagne: *social economy*,
- en Italie: *economia sociale*.

Le chapitre suivant décrit la manière dont les acteurs de ce secteur mettent leurs idées en pratique dans les différentes régions.

## DIAGRAMMES



## **1.4 NOTRE FAÇON DE PROCÉDER**

### **Les structures et les procédés de l'économie solidaire dans les différentes régions d'Europe**

#### **1.4.1 Grande-Bretagne**

*(John Pearce)*

##### **L'Economie Sociale en Grande Bretagne: Valeurs fondamentales, structures et perspectives**

*(Remarques du traducteur: les termes en italique dans le texte sont expliqués plus loin, ou se trouvent dans le glossaire)*

##### **1.4.1.1 Introduction**

Le but premier de ce chapitre consiste à définir les assises de certaines valeurs fondamentales pouvant passer pour un fondement éthique de l'Economie Sociale, et servir ainsi de base théorique à partir de laquelle agissent les entreprises et les organisations de l'Economie Sociale. La deuxième intention consiste à décrire les structures légales de l'organisation et des réseaux qui ont été développés et mis en place en Grande Bretagne<sup>3</sup> pour l'Economie Sociale. En troisième lieu, nous voulons cerner l'étendue de l'Economie Sociale en Grande Bretagne et caractériser la multiplicité déroutante des différentes organisations ou entreprises (ou autres), pour commenter certaines tendances actuelles.

Le terme d' "**Economie Sociale**" n'est en usage en Grande Bretagne que depuis peu; une définition généralement reconnue n'est pas encore été définitivement établie. On peut citer d'autres termes collectifs ou

---

<sup>3</sup> Nous nous servons par la suite du terme Grande Bretagne pour l'ensemble du Royaume Uni, sans vouloir discriminer l'Irlande du Nord.

"sectoriels" en usage pour qualifier les entreprises et les organisations; les entreprises faisant partie de l'Economie Sociale sont les suivantes:

Le **mouvement coopératif** qui a ses racines auprès des pionniers à Rochdale (en 1844) et qui englobe les grandes coopératives de consommation et de vente, les assurances et les mutuelles, les caisses d'épargne foncières, les coopératives agricoles et de pêche, de production et de crédit. Les deux dernières passent pour être les foyers de l'expansion de l'économie locale au cours des 20 dernières années, pour former le "nouveau secteur coopératif" - un terme utilisé pour faire la différence avec le "mouvement coopératif traditionnel".

La "*Community Business*" ou les "*Community Enterprise*"<sup>4</sup> se sont développées depuis les années 70 seulement, à partir des initiatives locales qui réunissent le développement des communautés locales avec les stratégies de l'économie locale. Le "*Local Development Trust*"<sup>5</sup> est une autre forme populaire de ce type d'entreprise. Toutes ces organisations stipulent dans leurs statuts que les éventuels bénéfices ne sont pas à distribuer entre leurs membres, mais à réinvestir dans l'entreprise.

Ceci correspond au principe de la "*non-profit distribution*"; un terme qui est volontiers en usage en Grande Bretagne car il admet la nécessité de produire des bénéfices ("*making a profit*"), et il attire d'autre part l'attention sur l'usage qui est fait de ces bénéfices ("*profit*"). Ce sont des exemples contraires à l'usage des termes "*not for profit*" ou "*non-profit*" en Amérique du Nord.

Le terme **Economie Sociale** est devenu le terme caractéristique pour les entreprises et les organisations qui poursuivent des objectifs spécifiquement sociaux et proposent une quelconque forme de services sociaux. Ce sont autant des entreprises "*non profit distributing*" que les précédentes.

---

<sup>4</sup> voir glossaire

<sup>5</sup> *Local development Trust*: des Fonds de développement locaux gérés par les administrateurs.

Le **Troisième Secteur** est un terme déroutant qui englobe à la fois la plupart des activités économiques ne faisant pas partie du secteur privé ou public, et qui caractérise les activités du secteur "*voluntary*" ou des "*voluntary organisations*". Ce secteur englobe toutes les organisations (grandes ou petites) qui ne sont ni publiques, ni privées; il comprend aussi bien de petites communes locales, des projets sociaux et des associations sportives et de loisirs que des grandes organisations caritatives ("*national charities*"). Ces derniers temps, on fait la différence entre les "*non-governmental organisations*" (ONG) et les "*community organisations*". Les ONG sont souvent de grandes organisations qui dépendent de l'Etat et pour leur financement et pour leurs missions, contrairement à l'optique dans laquelle elles ont été créées; les "*community organisations*" sont en général de petites organisations indépendantes qui interviennent au niveau des communautés locales.

Le "*Social Housing Sector*" (les coopératives foncières et *housing associations* <sup>6</sup> est souvent considéré comme un secteur à part au sein de l'Economie Sociale, bien que d'un point de vue technique il fasse partie du mouvement coopératif.

#### **1.4.1.2 Structures: Les formes juridiques de l'Economie Sociale**

En Grande Bretagne, il existe deux formes juridiques pour immatriculer ou formaliser une entreprise ou une organisation: **la loi sur les coopératives** et la "*company law*". L'immatriculation officielle garantit à l'entreprise une responsabilité limitée, l'organisation est considérée alors comme une société de personnes civile qui peut signer des contrats et est responsable de ses dettes et de ses autres engagements en tant qu'organisation, tandis que les membres de l'organisation ne sont pas socialement garants.

---

<sup>6</sup> *Housing associations* sont des associations pour l'achat, la réhabilitation et la gestion de maisons et de logements sur la base des '*communities*'



En Grande Bretagne rien n'oblige les organisations à se faire immatriculer comme coopérative ou comme "*Company*", de sorte que tout le monde ou chaque groupe peut se lancer dans des activités économiques et fonder des entreprises, la majorité des organisations et des entreprises de l'Economie Sociale cependant ont soit le statut de coopérative, soit de "*Company*".

Le droit sur les coopératives (*The Industrial and Provident Societies Acts*) s'appuie sur les principes et les objectifs du mouvement traditionnel des coopératives, particulièrement sur le principe de "un membre = une voix", peu importe le montant du capital investi. Elle souligne le principe de la mutualité et agit au profit de ses membres. La plupart des coopératives du secteur coopératif traditionnel est soumise à la loi sur les coopératives.

Le droit sur les entreprises (*company law*) est prévu avant tout pour les entreprises privées qui se financent par des apports privés et qui agissent en fin de compte dans l'intérêt de leurs actionnaires. Cette forme juridique peut être plus flexible en Grande Bretagne que le droit sur les coopératives; c'est pourquoi son succès est de plus en plus grand; et c'est une forme juridique qui correspond à la loi des coopératives. Sa forme correspond à une SARL (pour une part des capitaux investis) et se fonde sur des membres qualifiés au lieu de partenaires signataires. L'entreprise peut définir ses propres statuts. Du fait de sa flexibilité, cette loi est idéale pour satisfaire aux besoins et aux exigences assez larges de l'Economie Sociale, et peut régler les souhaits spécifiques de groupes isolés.

A la différence du droit sur les coopératives qui définit les principes régissant toutes les coopératives et qui stipule qu'elles sont soumises à une procédure de réglementation, la loi sur les entreprises reflète simplement les besoins des organisations en question. Ainsi certains groupes fédérateurs et des sponsors ont développé des directives modèles ("*model rules*") qui définissent certains principes fondamentaux - comme celui de la "*non profit distribution*", de la gestion communautaire des richesses et de la prédominance des communautés locales dans les

structures de gestion. La majorité des coopératives de production et des "*community enterprises*" ont élevé entre-temps les *model rules* en droit d'entreprises.

Le *legal working party of the UK Co-operative Council* a fait des propositions pour une plus grande révision du droit des coopératives en Grande Bretagne. On suppose qu'un gouvernement travailliste, nouvellement élu, pourrait fondre ce droit dans une forme légale. Mais ce projet contient 3 défauts majeurs qui doivent être corrigés s'il doit être appliqué à toutes les organisations de l'Economie Sociale. Il s'agit de a) la reconnaissance et l'ancrage légal des modèles des *community enterprises* y compris le "*community business*", le "*development trusts*" et d'autres variantes; b) la fixation d'avantages fiscaux pour ce qui concerne les "*charitables*" (voir ci-dessous) pour les entreprises qui agissent exclusivement au profit de la communauté ou de la société, et c) les associations et les institutions qui représentent un élément important pour l'entente dans de nombreux quartiers ouvriers ayant souvent des activités lucratives, et qui fonctionnent actuellement comme des coopératives.

Une *charitable organisation* poursuit en Grande Bretagne des objectifs qui correspondent à une législation datant du début du 17ième siècle. Ce sont: combattre et soulager la pauvreté; les objectifs éducatifs; encourager la religion et le bien-être général des communautés locales. L'interprétation du droit a cependant exclu catégoriquement la création d'emplois et d'entreprises pour soulager la pauvreté. Cela n'a pas arrangé les choses et eut pour conséquence que la loi a été interprétée différemment de temps à autre et selon les endroits - tout particulièrement en Ecosse, en Angleterre et au Pays de Galles. Les avantages que donne le statut de "*charitable organisation*" sont l'exonération des impôts et des impôts fonciers, et de l'imposition des dons.

Une "*charity*" n'est pas une forme juridique - c'est une organisation reconnue comme '*charitable*' et a donc de ce fait un statut d'intérêt public

pour toutes ou une part de ses activités. Certaines *community enterprises* ont même réussi à obtenir ce statut pour toutes ou une partie de leurs activités, mais seulement dans les domaines qui correspondent à la loi du 17<sup>ième</sup> siècle.

Des voix se sont élevées au sein de l'Economie Sociale pour réclamer des allègements fiscaux identiques aux 'charitables' pour les entreprises au service des communautés locales. Quelqu'un a proposé qu'il fallait reconnaître par décret un nouveau type de *community benefit corporation* nanti de dispositions adéquates garantissant un accord avec les critères de la "charte" mentionnée ci-dessus. Comme nous l'avons déjà signalé, la révision du droit des coopératives pourrait être le moyen idéal pour introduire ce nouveau type d'organisation dans le cadre légal.

Le *Industrial Common Ownership Act* (dans la conception de 1977) introduisit en Grande Bretagne la définition juridique de la coopérative de production ("workers' co-operative"). Cette définition se réduisit avant tout à des coopératives ayant des biens communs et prévoyait un système de conditions pour leur reconnaissance. Cette "reconnaissance" a perduré aussi longtemps que le gouvernement a encouragé un petit fond de crédits pour coopératives de production; la loi par contre avait pour fonction de créer une définition légale pour un type d'entreprises spéciales et pour installer une procédure de régularisation et de reconnaissance.

Le *Credit Union Act* (dans la conception de 1979) est un instrument qui règle toutes les activités des coopératives de crédit. Celles-ci sont souvent soumises aux conditions du droit des coopératives. On s'attend à ce que le nouveau gouvernement travailliste modifie la législation, surtout pour ce qui touche l'attribution de crédits plus élevés et de prêts aux petites entreprises. Ce qui concernerait aussi bien les coopératives de production que les entreprises communautaires et les petites entreprises.

### **1.4.1.3 Structures de réseaux.**

Le *UK Co-operative Council* est un forum qui regroupe si pas toutes, mais une large palette d'organisations de l'Economie Sociale. On y retrouve les coopératives "traditionnelles" (y compris les coopératives foncières) et la "nouvelle génération" de coopératives (y compris certaines *community co-operatives*). Non compris le secteur des *community entreprise/development trust* ainsi que les *voluntary organisations*. En général les organisations du *UKCC* sont plus des coopératives que des "company law" - à l'exception, et non des moindres, des coopératives de production qui sont essentiellement immatriculées en tant que "*companies limited by guarantee*". Le *UKCC* est une organisation de succession de la *National Co-operative Development Agency*; elle organise une conférence annuelle et propose à de nombreux groupes des services touchant les différents aspects du développement coopératif, dont l'un est le "*legal structures working party*" (voir ci-dessus).

Il y a en outre un grand nombre de réseaux nationaux qui sont au service de sections particulières de l'Economie Sociale. La *Co-operative Union* qui en tant qu'organisme chapeaute, coordonne et conseille le mouvement coopératif traditionnel; *Industrial Common Ownership Ltd. (ICOM)* est la fédération nationale des coopératives de production et propose aux *community entreprise* et aux *voluntary sector* des informations, de la formation ainsi qu'un travail de réseau pro-actif, conseille et assiste juridiquement. Le *National Network of Community Business* qui est une des activités de *Community Business Scotland* propose les mêmes services à ses membres en Grande Bretagne. *ICOM* et le *National Network (CBS)* publient ensemble le magazine "*New Sector*" qui paraît 5 fois dans l'année. *Community Entreprise Wales* est un réseau bien établi à travers tout le Pays de Galles qui propose des informations, de la formation, des conseils et des services spécifiques. La *Development Economics Association* propose des services analogues en Angleterre et au Pays de Galles. La *New Economic Foundation* offre de plus en plus d'informations et encourage la recherche sur le développement économique des communautés locales en tant que part d'un développement alternatif futur. *COMMACT Europe* est le compartiment européen de *Commonwealth*

*Association for Local Action and Economic Development* qui encourage les réseaux internationaux à s'engager dans les pratiques locales.

La liste présentée ici n'est de loin pas complète. *Housing Associations* ont leur propre fédération en Angleterre, Ecosse et au Pays de Galles, y compris leurs organisations de soutien. Récemment une organisation a vu le jour en Angleterre pour introduire *Housing Association* dans l'économie locale: les *National Federation and the Association of British Credit Unions*. Il y en a davantage pour le *Local Exchange and Trading Systems*, *LETSLink*. Les fédérations nationales pour le *voluntary sector* et le *community development* s'engagent de plus en plus pour soutenir l'Economie Sociale et considèrent leurs activités comme faisant partie de l'Economie Sociale.

#### **1.4.1.4 Envergures et tendances**

L'Economie Sociale est un conglomérat disparate d'activités qui fait preuve de quelques constantes. La première englobe un consortium et va de la soi-disant *voluntary entreprise* jusqu'à l'entreprise professionnelle. La première s'appuie spécialement sur le travail bénévole, tandis que l'autre ne connaît que le personnel rémunéré. Entre les deux se trouvent ces organisations tributaires à différents niveaux de l'engagement bénévole de ses membres ou de ses gérants ou de son personnel bénévole. D'autre part, la deuxième constante commence par les organisations tributaires de subventions conséquentes ou de *fund-raising* par l'intermédiaire d'activités économiques, pour terminer aux entreprises qui subsistent uniquement grâce à leurs propres rentrées et qui sont confrontés à la concurrence sur le marché; entre, il y a les entreprises qui reçoivent différentes subventions pour pouvoir offrir leurs services pour lesquels elles ont été créées. La troisième constante va des entreprises qui s'appuient surtout sur les hommes et les services, jusqu'à celles qui portent plutôt leurs efforts sur les bénéfices - mais au profit de la community. La quatrième a rapport à la taille des organisations (de la

petite à la grande), et la cinquième va du secteur 'informel' des modèles LETS et des cercles Barter à la partie 'formelle' de l'économie.

Toutes ces constantes renferment partout des organisations de l'Economie Sociale qui se défend avec acharnement, contre les tentatives de catalogisation. Il est tout autant impossible de les classer d'après leurs activités; l'Economie Sociale est active dans tous les domaines: services et production, financement et assurances, commerce en gros et en détail, logement et service d'assistance, gérance de portefeuilles et de biens fonciers, import-export, exploitation minière, agriculture et sylviculture.

Cette multiplicité se traduit en Grande Bretagne par la diversité des noms que se donnent les organisations de l'Economie Sociale. La liste qui suit n'est nullement exhaustive (*traduction entre parenthèses*)!

- *co-operative society* (coopératives)
- *society for the benefit of the community* (associations communautaires locales)
- *friendly society* (associations caritatives)
- *industrial and provident society* (associations commerciales d'assistance)
- *mutual society* (sociétés mutuelles)
- *consumer retail society* (coopératives de consommation)
- *workers co-operative* (coopératives de production)
- *industrial productive co-operative* (coopératives industrielles)
- *community co-operative* (coopératives communautaires)
- *community enterprise* (entreprises communautaires)
- *neighbourhood co-operative* (coopératives territoriales)
- *community business* (entreprises territoriales)
- *community trust* (fondations territoriales)
- *community development trust* (sociétés territoriales de développement)
- *community development association* (associations territoriales de développement)
- *local development trust* (fonds locaux de développement)
- *community company* (sociétés communautaires)
- *community development corporation* (sociétés communautaires de développement)
- *community benefit corporation* (sociétés d'intérêt public)
- *social enterprise* (entreprises solidaires)
- *social firm* (entreprises sociales)
- *community trading organisation* (organisations de commerce)

- *housing co-operative* communautaires)  
(coopératives foncières)
- *community housing association* (associations immobilières)
  
- *community housing trust* communautaires)  
(fondations immobilières)
- *credit union* (coopératives de crédit)
- ... et ainsi de suite ( voir le glossaire)

Les objectifs communs ou l'homogénéité de l'Economie Sociale, ce sont les valeurs fondamentales et l'étendue dans laquelle les entreprises et les organisations les mettent en pratique chaque jour. Les structures n'ont une importance que dans la mesure où elles permettent aux organisations de fonctionner et d'être en règle avec les lois et le droit en vigueur, et d'offrir à l'Etat la possibilité de soutenir et d'encourager le secteur de l'Economie Sociale. Les noms en soi n'ont pas d'importance, cependant la pléthore de noms en Grande Bretagne ne permet pas de reconnaître l'unité que constitue l'Economie Sociale.

On ne connaît pas l'importance de l'Economie Sociale en Grande Bretagne, on pourrait facilement chercher certaines composantes, par exemple le secteur traditionnel des coopératives, les *housing associations*, les *housing co-operatives*. On ne dispose aucun élément sur l'Economie Sociale, particulièrement sur les secteurs qui ne sont pas immatriculés, car on ne peut consulter ni statistiques, ni documentation. On dépasserait le cadre de cette approche de vouloir avancer un chiffre quant à la taille de l'Economie Sociale (c'est à dire il serait urgent d'entreprendre une recherche pour en savoir plus sur cette partie de l'Economie Sociale qui est restée dans l'ombre jusqu'à présent). Il nous suffira de dire qu'elle est importante - en livre sterling s'entend - qu'elle contribue donc au PNB, quant au nombre de personnes concernées et employées, ainsi qu'aux gens ayant recours aux services et aux assistances, et quant à son influence sur l'économie individuelle et locale dans tout le pays.

En plus de la taille, il faut noter 2 tendances qui déterminent l'Economie Sociale en Grande Bretagne actuellement. La première est le processus graduel de "démutualisation" des assurances et des caisses d'épargne

foncières. La plupart de ces institutions, issues des actuelles mutuelles et coopératives du 19<sup>ième</sup> siècle, sont transformées en banques et en sociétés d'actions pour davantage servir aux actionnaires qu'à leurs associés. La publicité d'une caisse d'épargne foncière, "*notre existence consiste à faire croître votre capital*"; prouve le passage d'un organisme au service de ses associés à un organisme servant à développer le capital investi. Ce type d'organisation ne peut bien sûr plus compter parmi l'Economie Sociale.

Certaines par contre renforcent les valeurs fondamentales de l'Economie Sociale, à savoir ses racines coopératives historiques. La "*Co-operative Bank*" est à la tête des banques qui ont une responsabilité éthique. La "*Co-operative Wholesale Society*" s'efforce d'acquérir des partenaires du voisinage de ses succursales pour faire revivre le procédé de responsabilité et de démocratisation.

La deuxième tendance est la réunion du *voluntary sector* et du *community sector* ainsi que du *co-operative sector*. Cela provient du fait que le *voluntary sector* se comporte dorénavant comme *un business*, comme une activité économique, car ses bases de financement sont constituées par des signatures de contrats et des contrats de service. L'explication se trouve en partie dans la reconnaissance de plus grande qu'ils rencontrent et dans l'intégration des valeurs fondamentales, ainsi que dans la manière dont ils combinent les tendances 'vertes' de *sustainability*, la tradition des coopératives, les expériences des *community development* et la participation publique, ainsi que la tendance actuelle vers les "*new economics*".

Les valeurs fondamentales, l'éthique, la démocratie, la *sustainability* - chaque groupe a son point fort, mais l'accentuation prédominante de l'homme au lieu du profit et l'avenir de l'humanité vont incontestablement de pair avec le bien-être futur de notre planète.

### **1.4.2 FRANCE**



**(Josiane Podsiadlo)<sup>7</sup>**

#### **1.4.2.1. L'Economie Solidaire en France**

**L'Economie Sociale** est très présente dans la vie sociale et économique du pays, sous des formes multiples et dans de nombreux champs d'activités : la prévoyance et la santé, l'assurance, les banques, l'agriculture, le social, la culture, les loisirs.

Proche et souvent issue des mouvements d'entraide des organisations professionnelles, syndicales, sportives ou culturelles du XIX<sup>e</sup> Siècle, elle est à la fois en position de concurrence et de complément vis à vis du secteur privé classique et de l'Etat : elle joue le rôle de médiateur, associant directement des femmes et des hommes à la réalisation d'un projet, à la gestion d'une entreprise, créateurs de liens sociaux et civiques sur la base d'une démocratie participative.

La réussite incontestable des grandes banques coopératives ou mutualistes ou des mutuelles d'assurance s'accompagne de dérives qui se traduisent dans certaines structures par la perte du réel objectif social et des principes fondateurs. Ces problèmes s'expliquent par le gigantisme d'organisations ayant du mal à faire vivre la démocratie interne et à gérer la croissance de la technocratie.

Le "client" d'une mutuelle n'est pas forcément un "sociétaire" actif et vigilant en mesure de s'exprimer et d'agir en militant, et reste ainsi simple consommateur !

Depuis quelques années les acteurs de l'Economie Sociale renouent avec un certain militantisme ou du moins à un engagement plus actif qui tienne compte des besoins et des problèmes actuels de la société française.

---

<sup>7</sup> En collaboration avec Dominique Wittmer

Les crises provoquent un rappel aux principes d'origine : redémocratisation de l'Economie sociale ou modernisation de sa vie démocratique? C'est un des principaux défi lancé à l'Economie sociale par et pour elle même.

De nouvelles formes d'action et de communication se développent : ces ouvertures s'adressent tout particulièrement aux jeunes générations qui ignorent souvent le passé et les principes fondateurs des entreprises participatives.

Des exemples :

- la Fondation MACIF (assurances) qui soutient la création d'activités et la lutte contre l'exclusion,
- CREAvenir dédié au développement de l'emploi avec le soutien du Crédit Mutuel,
- la FONDATION FRANCE ACTIVE ( crée par la caisse de Dépôts et Consignations )

La campagne "Alerte" en 1994 (lutte contre la pauvreté et l'exclusion) qui a rassemblé 29 fédérations, unions d'associations, associations et fondations : l'objectif est d'entraîner les pouvoirs publics et les partenaires sociaux dans un "pacte national contre l'exclusion".

#### **1.4.2.2. L'Economie sociale solidaire**

L'Economie Sociale Solidaire a un tout autre champ d'action et si elle s'appuie quelque fois sur les structures de l'Economie sociale, son engagement dans la lutte contre le chômage et l'exclusion prend d'autres formes. Ces initiatives préconisent l'insertion par l'activité économique et défrichent de nouveaux métiers centrés sur des besoins sociaux , sur l'entretien du cadre de vie et de l'environnement naturel avec comme base les expériences de développement local, surtout en zones rurales.

## Définitions préalables:

- **développement local:** promotion des projets de développement élaboré entre les habitants d'un territoire et les responsables politiques communaux. Ce plan de développement est négocié financièrement avec les partenaires institutionnels: Département, Région, État, pour des durées de 3 à 5 ans.
- **chômage** = situation d'une personne sans emploi, à la recherche d'un emploi - inscrite à l'ANPE et touchant des ASSEDIC -
- **exclusion:** situation d'une personne sans emploi, en rupture avec les circuits habituels des services de santé, de logement, de formation et de travail; souvent chômeurs de longue durée.

L'Economie Sociale Solidaire se trouve à l'intersection de deux mondes : le social et l'économique et soumise à deux logiques divergentes :

- Le domaine social relève de plusieurs ministères, collectivités locales et directions générales ( Santé, Travail, Formation, Logement, Justice...) et a un coût: budget 1995 = 100 milliards de FF env.
- Le domaine économique a pour moteur le profit.

Cette apparente contradiction se manifeste par des tensions vives entre les deux secteurs mais génère par ailleurs des audaces, une certaine créativité, ce qui est une des caractéristiques de l'Economie Sociale Solidaire.

Ces initiatives d'utilité sociale envers les exclus sont à la fois tributaires de l'héritage des expériences économiques alternatives historiques, fondées sur la solidarité, le partage, le respect de l'homme et de l'environnement,( ex.: le mouvement des jardins ouvriers après 1936, les Castors, Emmaus, le mouvement autogestionnaire après 1968, LIP...) et des différents outils de l'intégration sociale mis en place par l'Etat dont la préoccupation de résorber le chômage reste constante.

L'insertion procède d'une logique inverse au courant libéral : c'est une politique volontariste et partenariale sur un territoire où s'articulent trois éléments : les hommes, l'argent et les règles institutionnelles.

### **1.4.2.3. Les outils de l'Economie Sociale solidaire**

Les premiers outils sont les dispositions législatives, supports à la création de structures d'insertion :

(Régie de quartier, Association intermédiaire, Entreprises d'insertion, Centres d'adaptation à la vie active, Centres d'hébergement et de réhabilitation sociale...)

Ces dispositions s'appuient en général sur le statut juridique du droit des associations en France, en particulier l'Association sans but lucratif ( Loi du 1° Juillet 1901) reconnue d'utilité publique possédant une pleine capacité juridique.

Les gens du terrain lui font parfois le reproche d'être imparfait mais ces statuts présentent la qualité d'être adaptables, évolutifs, pratiques.

A côté de ces outils spécifiques à l'insertion, on trouve les outils de droit commun qui doivent contribuer à l'emploi dans le secteur marchand traditionnel :

- C.E.S. = contrat emploi solidarité,
- contrat de qualification, de retour à l'emploi,
- contrat d'adaptation...

Si leur intitulé varie, l'esprit reste le même : il s'agit de favoriser le retour à l'emploi salarié des chômeurs par des allègements de charges pour l'employeur.

Tout ces éléments se combinent entre eux ; chacun est porté par sa génération idéologique et correspond à des phases de maturation de la démarche de l'insertion et à l'urgence des problèmes.

Parmi les outils de l'Economie Sociale Solidaire figurent des dispositions d'une nature différente : elles fédèrent, organisent et mettent en cohérence des actions conduites par les différents partenaires :

- P.L.I.E = plan local d'insertion économique,
- Mission locale,
- C.E.I.Q. = groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification...

L'Etat donne la possibilité aux initiatives locales d'évoluer selon une logique propre à chaque territoire et en cohérence avec les initiatives des Collectivités locales pour répondre à des situations aux facettes multiples. C'est encore une période de création où le sens donné au projet l'emporte sur la forme qu'il peut adopter selon l'occasion, le territoire, le public concerné.

#### **1.4.2.4. Définitions des principaux dispositifs de l'insertion.**

##### **A.I.= association intermédiaire**

- statut d'association Loi 1901 sans but lucratif plus agrément de la Préfecture.
- lieu d'accueil de chômeurs en grande difficulté d'insertion sociale et professionnelle.
- Créés par la loi du 27 Janvier 1987, les AI ont pour vocation le prêt de main d'oeuvre auprès des collectivités locales, des particuliers, des entreprises etc...
- les AI sont exonérées en partie de charges sociales patronales, de taxes professionnelles, de T.V.A.- les salaires sont établis sur la base du SMIC. ( salaire minimum interprofessionnel de croissance)

- environ 950 AI sur tout le territoire pour aider à la re-découverte et à la re-dynamisation des compétences individuelles, au rétablissement des liens avec le monde du travail, de la formation.
- sur le plan économique, les AI favorisent l'émergence de nouveaux créneaux d'emplois par exemple les emplois de proximité ou de service et ceux liés à l'environnement.

Les difficultés des A.I. résident essentiellement dans le manque de compétence des publics accueillis et pour le monde rural aux problèmes de transports, de possibilités de formation et à la résistance des mentalités quant à l'emploi de personnes en insertion.

L'obligation d'auto-financer le suivi social des demandeurs d'emploi reste le grand problème pour les A.I. et l'évolution actuelle se heurte aux contradictions du droit au travail en conflit avec le Droit du Travail et se traduit par des protestations des entreprises de travail intérimaire et des inspecteurs du travail.

### **E.I.= entreprise d'insertion**

L'E.I. se définit à la fois par son projet social, le public accueilli et son fonctionnement.

Les personnes sont généralement adressées à l'E.I. par les organismes du secteur de l'Action Sociale, de la Santé, de la Justice et des services de l'Emploi et de la Formation.

L'objectif de l'E.I. est de faire accéder les personnes au marché du travail à travers une formation et un suivi social appropriés - les contrats de travail sont de 2 années maximum et donnent lieu à un salaire négocié.

Sur le territoire le rôle de l'E.I. est de sensibiliser ses partenaires sociaux, politiques et économiques aux problèmes de l'insertion.

Pour compenser les difficultés liées à la forte rotation des effectifs, au manque de rentabilité des employés et à la mince valeur commerciale de certaines productions, l'E.I. bénéficie de financements adaptés comme :

- l'AFI ( Aide forfaitaire d'insertion) de 38 000 FF par an/ poste d'insertion
- les crédits de la DDASS, Solidarité et Travail, plafonnés à 78 000 FF par poste d'insertion / par an
- les soutiens d'organismes professionnels
- les aides des collectivités territoriales et aides directes à l'emploi

Les E.I. fonctionnent suivant les mêmes règles, droits et législations que les entreprises traditionnelles; elles adoptent un statut juridique (SA, SARL, SCOP, Association loi 1901...)

Comme toute entreprise, l'E.I. peut s'inscrire à une chambre consulaire ou une chambre syndicale correspondant au secteur où elle développe ses activités.

Les difficultés des E.I. se situent à la fois dans ses rapports avec le secteur traditionnel qui les accusent de concurrence déloyale, notamment avec la clause de " mieux disant social" et dans les surcoûts liés à l'exigence de formation professionnelle permanente et le suivi social des personnes en insertion.

### **Regie de Quartier = R. de Q.**

Une R. de Q. se sont 3 partenaires : les habitants, les élus et les logeurs qui s'associent pour fonder une structure d'insertion par l'économie sur le territoire d'un quartier, d'une cité. Le dispositif est essentiellement urbain et s'articule sur 4 points :

- les marchés de maintenance des bâtiments, des espaces verts, entretien des parties communes et services aux habitants
- l'insertion par l'économie selon les besoins des habitants et les opportunités économiques : la R. de Q. emploie en priorité des

habitants en difficulté avec le plus souvent un accompagnement social et une formation

- le principe de participation et de dialogue associe les habitants à tous les stades du projet;
- la démarche cherche à changer le regard des habitants sur le quartier et à susciter des formes de démocratie locale.

Les R. de Q. jouent un grand rôle dans les stratégies d'intégration des populations émigrées et dans les relations inter-générationnelles - les tâches très diverses offrent de multiples possibilités de formation et aident les habitants en difficulté à élargir leurs possibilités d'échanges.

## **Les mesures d'aide de l'état pour les publics en difficulté**

### **C.E.S. (Contrat emploi solidarité)**

Contrat de travail à mi-temps assorti d'aide à la formation et exonéré de charges patronales de 3 à 36 mois - la mesure connaît un certain nombre de dérives depuis que la possibilité est ouverte aux entreprises et aux collectivités locales : l'Etat est le principal "utilisateur" de CES !

### **C.I.E. (Contrat initiative emploi)**

prime de 2 000 FF par mois et par emploi + une exonération partielle de charges patronales

- ces contrats rivalisent avec les emplois au SMIG/SMIC et accentuent la précarité des emplois à faibles salaires.

### **R.M.I. (Revenu minimum d'insertion)**

créé en 1988 pour garantir un minimum de ressources aux plus démunis, ce RMI garantit une couverture d'assurance maladie et maternité et une aide au logement. Les demandes sont instruites par les **CCAS\*** des communes - le dispositif d'insertion lié à l'attribution de l'allocation reste le maillon faible de la mesure par les difficultés de définition et d'encadrement.



### **\*CCAS (centre communal d'action sociale)**

son rôle est d'instruire les dossier de demandes d'aide sociale des habitants des communes; il est composé de membres du Conseil municipal et de représentants de la population.

### **Le chèque - services**

La mesure concerne les emplois familiaux et tend à régulariser le travail au noir en simplifiant les formalités de déclaration.

- les employeurs bénéficient d'avantages fiscaux importants
- ce secteur économique souffre d'un déficit d'image ( les petits boulots) et la mesure n'institue pas de réelle relation employeur/ employé.

L'ensemble des pratiques évoquées représente les éléments d'un domaine économique spécifique en gestation.

Les mesures d'aide à l'emploi de l'Etat sont actuellement remise en cause par leur coût et leurs dérives; de nouveaux outils devraient être proposés dans les mois à venir afin d'éviter que sous prétexte d'insertion, certains entrepreneurs puissent très légalement bénéficier de réduction du coût du travail.

Les discussions en cours prennent appui sur les réflexions dans les Entreprises d'Insertion, Associations intermédiaires et sur les pratiques du développement local qui après une vingtaine d'années de travail sur le terrain tentent de mobiliser l'ensemble des dynamiques dans des démarches de cohésion sociale.

### **Les reseaux traditionnels**

Les plus anciens sont ceux des Eglises Catholique et Protestante; vastes et multiformes, ils sont présents sur l'ensemble du territoire, actifs, obstinés et professionnels par la pérennité des expériences :

- *EMMAUS, ADT Quart monde - Secours catholique*
- *CCFD (Comité catholique contre la Faim),*
- *CIMADE, Resto du Coeur,*
- *FFBA (Fédération Française des Banques Alimentaires)*

Ces réseaux, totalement autonomes, s'associent librement avec les réseaux d'insertion suivant des formules adaptées aux besoins locaux. Souvent les responsables établissent des partenariats locaux et jouent de toutes les collaborations possibles.

Les objectifs de ces réseaux sont plus vastes que le traitement de l'exclusion et sont profondément ancrés dans l'histoire sociale du pays.

### **1.4.3 ITALIE**

**(Renate Goergen)**

#### **Les coopératives sociales en Italie**

##### **1.4.3.1. La loi n° 381**

Votée en novembre 1991, la loi n° 381 reconnaît officiellement un mouvement coopératif largement répandu déjà, qui s'était créé spontanément à la fin des années 1970. En plus des coopératives de travail, de consommation et de production agricole il existent depuis **deux types de coopératives sociales** en Italie. L'article 1 de la loi italienne fait la différence entre

- a) les entreprises coopératives qui sont actives dans le domaine des services sociaux, médicaux et pédagogiques **(type A)** et
- b) les entreprises coopératives qui fournissent des services et des produits pour le marché en vue de favoriser une intégration sociale et une réinsertion dans le domaine du travail de gens traités de défavorisés **(type B)**.

Ces deux types d'entreprises coopératives opèrent dans l'intérêt général de la société, selon l'article 1 de la loi, une intégration sociale à part entière au sein de l'ensemble de la population. Des questions qui n'ont jusqu'à ce jour pas encore été résolues se posent aussitôt à cet endroit. Si la nouvelle loi actualise le principe coopératif traditionnel de la réciprocité (le mutualisme), ce dernier est modifié par "l'intérêt général de la société", ou alors la réciprocité concerne-t-elle dès lors l'ensemble de la société ? La discussion ne concerne pas uniquement les coopératives sociales, mais toutes les coopératives. Différentes interprétations du principe de "la porte ouverte" sont discutées, souvent l'on essaye de définir et de différencier une réciprocité interne et externe. Il existe sur le plan pratique de nombreux modèles et des modèles très distincts, qui rendent une

clarification du problème encore plus compliquée, car chacun défend le sien comme le modèle idéal.

Début 1992 le gouvernement italien vota **deux lois complémentaires** qui ne rendent pas la discussion plus simple:

- la **loi n° 266** admet une reconnaissance de jure et de facto des soi-disantes organisations de bénévolat ou alors de volontariat"; cela a pour effet d'ouvrir les débats en Italie et de réveiller l'intérêt pour le domaine non lucratif;
- la **loi n° 59** actualise et libéralise la réglementation des organisations coopératives; il est possible aujourd'hui, entre autre, de réunir un capital en actions privées et de le revendre, du moins en partie. Voilà ce qui lance la discussion sur l'appartenance des coopératives au domaine non-lucratif.

La loi n° 381 introduit la création d'un **registre spécial** dans lequel sont enregistrées les coopératives sociales. Elles doivent, une fois l'an, se soumettre à un contrôle fiscal. C'est-à-dire que les coopératives sociales sont enregistrées dans deux registres à la fois, à savoir dans celui des coopératives productrices soumises à la loi n° 59 et dans le registre particulier des coopératives sociales.

Les "**coopératives d'intégration**" (article 1b) doivent avoir au minimum 30% d'employés et de membres actifs défavorisés. Passent pour "défavorisés" les patients de la psychiatrie, les drogués, les handicapés titulaires d'au moins 45% d'invalidité (de travail) ou les droits communs condamnés à une peine avec sursis, à condition qu'ils puissent faire valoir un contrat de travail. La coopérative ne paye pas de charges sociales pour ces employés ou ces membres actifs défavorisés. Le coût de l'emploi pour ces personnes se réduit ainsi de 30%.

En plus, à l'origine, le projet de loi permettait aux coopératives de recevoir des commandes directement d'organismes publiques, sans avoir à respecter les conditions de l'Union Européenne sur les appels d'offre

publiques. Entre temps, la Commission Européenne pour le contrôle de la libre concurrence s'est opposée à cet article de loi. Il existe depuis un an la possibilité de passer commande librement, mais ceci en dessous d'un seuil de 300 000 ECU seulement. Au-delà de ce seuil, les organismes publics peuvent exiger dans leurs appels d'offre l'emploi de personnes défavorisées jusqu'à concurrence d'un pourcentage donné. Il n'est cependant pas possible de réserver ce type d'offre d'appel aux coopératives sociales uniquement. A l'heure actuelle se forment ainsi d'intéressantes mais aussi de très ambiguës *joint-ventures*.

Il reste à citer deux facteurs dans cette introduction. Le pouvoir législatif, l'Etat donc, demande aux gouvernements régionaux de promulguer des lois régionales dans les deux années à venir, et nous verrons combien de gouvernements régionaux n'ont pour l'instant pas encore agité ou alors d'une manière insuffisante. De plus, il nous apparaît important de constater, que, six mois à peine après le décret de la loi, les syndicats et les associations coopératives signent un accord tarifaire national pour les coopératives sociales.

#### **1.4.3.2. Développement et situation actuelle des coopératives sociales**

Les coopératives sociales, ainsi que nous l'avons annoncé dans l'introduction, sont le produit d'un mouvement spontané des années 1970. Des mouvements politiques et culturels ont, à la suite d'un phénomène général d'**exclusion** sociale et en rapport étroit avec **la dé-institutionnalisation** des hôpitaux psychiatriques et d'autres "institutions totalitaires", créé un peu partout en Italie leurs propres coopératives, afin de pouvoir, à la fois lutter plus efficacement contre l'exclusion ou l'injustice sociale et se créer une autonomie économique et structurelle. Ce n'est que vingt ans après la "naissance" de la première coopérative sociale à Trieste qu'apparaît la nouvelle loi. Les unions coopératives, qui avaient mis plus de dix ans à découvrir leur "petit frère", mirent dix de

plus pour se mettre d'accord avec le gouvernement sur un texte de loi. Le mouvement lui-même avait été largement écarté des négociations. Il en résulta une loi considérée comme fautive et insuffisante par le mouvement historique, et déjà dépassée dans la pratique. On avait déjà, autour de 1975, mis en place dans les régions où le mouvement était fort et organisé des lois ou des intégrations de lois régionales pour favoriser le développement des coopératives. Presque partout dans ces régions, la nouvelle loi équivalait à une abrogation des formes de soutien déjà existantes et l'interruption abrupte d'une action politique communale et régionale coordonnée et très concrète. Les différents processus de soutien régional étaient le résultat d'une lente action politique locale dont le caractère devait être transformé par les nouvelles dispositions de la loi. La coopérative sociale avec laquelle se pratiquait depuis des années une expérience de "politique particulière" devenait d'un coup pour les hommes politiques locaux et les syndicalistes un facteur politique et social qui nécessitait la mise en place et le respect de nouvelles règles, un facteur généralisé, un "problème" et non plus un groupe de personnes intéressantes développant des idées nouvelles. Ces modifications culturelles désorientaient les coopératives sociales, les hommes politiques locaux et même les unions de coopératives. De nos jours encore ce choc doit être compris et surmonté.

Nous voyons donc d'un côté s'ébaucher le début d'une crise d'identité des coopératives sociales d'avant-garde, et de l'autre côté pousser comme des champignons les nouvelles coopératives sociales, une réponse plus ou moins organisée à la crise de l'Etat Social qui, en Italie, faisait de toute façon piètre figure.

Commençons par celles qui se sont décidées pour le type A dans leur stratégie d'entreprise après le décret de la loi. Une brèche sur le marché de la "privatisation" des services publics sociaux nécessitant une main d'oeuvre à meilleur marché s'ouvre à elles pour ne pas se retrouver entièrement impuissantes face à la croissance des problèmes sociaux que les mesures d'économie de l'Etat ont engendrés. Il en résulte une sévère

concurrence entre les coopératives, où les coopératives de type A reproduisent souvent, sans esprit critique, les stratégies de marché des grandes coopératives. La lutte pour la survie sur un marché techniquement sous-développé mène à des stratégies de concentration primitives. Les premiers "géants" de ce type de coopérative (de 500 à 600 membres actifs; un chiffre d'affaire qui a triplé en un an) s'écroulent sous le poids de leurs erreurs d'organisation ou de leurs problèmes de liquidité. L'improvisation d'actions de sauvetage compliquées font des unions de coopératives les juges d'un marché dont la particularité leur échappe, et pour lequel les plus sages des théoriciens et des réformateurs n'ont pas encore trouvé de stratégie d'expansion. Les coopératives non soumises au contrôle des unions de coopératives, dont les managers sont avides de gain et de pouvoir, profitent de l'inexpérience et de l'ignorance technique de ceux qui lancent les appels d'offre publique, qui par peur des contrôles et des responsabilités rejettent toute tentative de renouvellement comme une impossibilité de procédure. Le seul système qu'ils puissent pratiquer, c'est d'être "aussi bon marché que possible". Personne ne contrôle les coûts de revient ou n'entreprend d'autres formes de contrôles compliqués.

Les **coopératives** commencent à engager des poursuites les unes contre les autres: salaires trop bas, défaut de charges sociales, travail au noir ou bénévole.

Les **syndicats**, qui, depuis le début, étaient contre toute forme de privatisation, réclament des contrôles et plus de transparence. On invente des règles de marché compliquées qu'on ne respecte jamais, par simple conviction que seules les coopératives s'intéressent au marché de la santé et du social.

Les **organismes publics** sont à la recherche de qualité et de flexibilité et trouvent dans les quartiers et les hôpitaux les "organisations bénévoles" qui disposent, soit de volontaires hautement motivés et pourvus d'une grande imagination ou alors, ceci dans le cas des organisations nationales, qui disposent de dons considérables.

Les coopératives, qui ont pour la plupart une structure rigide, découvrent un concurrent nouveau et tentent une alliance avec les syndicats pour lutter contre la "concurrence illicite". Ces derniers intensifient leurs tentatives de syndicaliser tout le mouvement coopératif, sans pour autant être capables de faire des propositions de renouvellement social et politique. L'intérêt pour le développement du domaine non-lucratif se généralise en même temps dans toute l'Italie à partir de l'article n°266 qui doit, croit-on, produire des miracles d'après le modèle américain: créer de nombreux emplois nouveaux et instaurer un état libéral social.

Les "**organisations bénévoles**", qui sont en augmentation, savent profiter de leur image, de leur chance pour se placer à la tête d'un mouvement qualifié aujourd'hui de "troisième secteur". Les coopératives critiquent activement ce "nouveau secteur" croyant que le principe des activités coopératives, tel qu'il est ancré dans la constitution en tant qu'entreprise mutualiste à but non lucratif, leur garantit un monopole économique sur le marché social. Ce n'est que bien trop tard qu'elles jettent un regard critique sur leur aspect culturel et leur stratégie traditionnelle d'entreprise.

Le gouvernement *Berlusconi* s'attaque à l'ensemble du mouvement coopératif et essaye, en instaurant l'obligation d'imposition sur les bénéficiaires, de mettre les coopératives sur le même plan que toute autre entreprise de profit. Le projet de loi se trouve bloqué mais le "troisième secteur" apporte un premier projet de réforme sur la législation fiscale italienne, qui doit fixer de nouvelles règles fiscales pour les soi-disantes "**organisations non lucratives d'utilité sociale (ONLUS)**". Le domaine sans profit trouve pour la première fois une définition en Italie. Les coopératives seront-elles intégrées dans ce domaine? Le veulent-elles? Ce qui est clair, c'est qu'il s'agit de la fin définitive d'un monopole d'une économie de marché social. On devra trouver de nouvelles définitions, prendre de nouvelles décisions.



Les coopératives sociales, dont je vais décrire l'orientation positive dans leur développement et leurs pratiques par la suite, sont les seules avec, dans certaines grandes villes, quelques rares pratiques politiques et culturelles, à avoir acquis dans le "troisième secteur" le droit à participer à une discussion commune pour une stratégie ultérieure, afin de réformer l'Etat Social. Est-ce que le mouvement coopératif d'avant-garde portera-t-il enfin son attention sur son rôle exceptionnel d'avant-garde, ou bien ira-t-on vers un schisme du secteur coopératif ? Nous ne le savons pas.

Voyons tout de suite les choses plus attentivement, c'est-à-dire essayons d'analyser plus précisément le secteur des coopératives sociales.

Nous trouvons isolément des coopératives du type A qui essaient lentement de consolider leurs stratégies d'entreprise sociales et autonomes dans une politique locale ambitieuse de collaboration avec les pouvoirs publics. On se base dans ce cas sur une spécialisation grandissante et sur la disponibilité des coopérateurs qualifiés, prêts à engager des investissements et à courir des risques. On cherche à influencer positivement et le marché et l'administration pour le social et la santé. On se cherche des **alliances** dans la population dont on soigne la parenté par services privés. On se bat pour la survie de la coopérative et de ses idées, ainsi que pour une nouvelle politique sociale.

En misant sur la qualité les coopératives essaient de faire face à une tendance dangereuse du marché. Il s'agit de respecter des salaires tarifaires et de conclure des contrats de travail modernes; consolidation et capitalisation des entreprises; transparence et démocratie dans la gérance et la direction; pouvoir et co-gestion pour les membres; pour les coopérateurs droit à la participation aux stratégies de développement de la politique sociale et de la santé. Tout cela et bien d'autres secteurs sont le lot quotidien des débats, et on ne peut pas se permettre de sauter les étapes. **La discussion menée avec les syndicats** est dure, car ils ont peur d'une trop grande flexibilité, et souvent les fronts se figent. Les pouvoirs publics - même dans un moment difficile de restructuration -

sont, dans les situations de stratégies de co-gestion, liés par leur institution à leurs partenaires sociaux traditionnels, à savoir les syndicats et les unions coopératives. Dans la plus favorable des situations on peut discuter de besoins non satisfaits avec des organisations de consommateurs et d'usagers. Les rapports ne s'améliorent qu'avec les "organisations de bénévoles": ils proposent davantage de services, et ce gratuitement.

Et comment se portent les coopératives qui s'occupent des "défavorisés" et veulent proposer sur le marché leurs produits et leurs services (art.1b)? Jusqu'à il y a peu d'années personne n'avait pensé pouvoir réaliser un chiffre d'affaire avec des personnes défavorisées, hormis elles-mêmes. Personne n'y a cru, personne ne se rendait compte qu'elles existaient et personne ne s'en inquiétait. C'étaient de petites gens, pauvres, idéalistes, pleins de bonne volonté et jamais ils n'auraient pu créer un danger. Au début des années 1980 déjà quelques coopératives, créées dans des domaines protégés de la psychiatrie ou des paroisses progressistes, commencent à s'organiser indépendamment. Les psychiatres et les prêtres délaissent lentement les conseils de surveillance et de jeunes membres pourvus d'une formation technique prennent en charge le développement de l'idée d'entreprise. Partout en Italie certaines coopératives réussissent à définir leur stratégie d'entreprise et à tenter le saut dans l'indépendance. Il est révolu le temps où l'on demandait l'aumône pour les membres défavorisés, l'on cherche maintenant des méthodes adéquates de soutien permettant un développement de la stratégie d'entreprise. C'est le temps de la coordination, du **regroupement des structures** qui doivent permettre une politique culturelle et administrative commune de marché et de formation. On essaye de se créer une nouvelle apparence fondée sur la base de l'autodétermination et de la confiance en soi, sur des produits de qualité orientés sur le marché, sur le goût du risque et de l'expérimentation. On recherche des partenaires et de nouveaux collaborateurs, des projets européens de soutien, des contacts à l'étranger et des alliances pour vaincre un système de société qui, par son orientation et son

assujettissement à une politique d'assistance, ne garantirait jamais les droits civiques d'une population défavorisée. Dans la pratique quotidienne des entreprises on essaye de prouver combien les gens sont capables d'évoluer lorsque confiance leur est faite, à eux-mêmes et à leurs possibilités professionnelles et à leur faculté d'intégration. Les bilans des entreprises sociales deviennent des preuves pour le fonctionnement de nouvelles stratégies d'intégration. A partir de 1991 il y a un dédoublement du nombre des entreprises d'intégration sociales. La raison en est la nouvelle loi n° 381 tout autant que la progression des taux de chômage dans toute l'Italie. Des jeunes possédant une bonne formation, qui ne trouvent sur le marché normal de l'emploi que peu de chances, découvrent la plupart du temps des offres intéressantes. Ce type de coopérative ne leur permet non seulement de trouver un lieu social d'activité, mais aussi d'avoir la possibilité de diriger une entreprise. Ces expériences qui témoignent d'une haute qualité et d'une égalité des chances en sont les modèles; mais elles ne trouvent leur propagation que de bouche à oreilles. On rend visite à ces expériences exceptionnelles et on essaye de mettre quelque chose de similaire sur pied. Comme nous l'avons indiqué, la loi italienne prévoit des intégrations régionales qui ne trouvent leur réalisation spontanée et en temps voulu que dans peu de Régions.

En 1996, pour la première fois, l'union des coopératives "Lega delle Cooperative e Mutue" tente à l'aide d'un soutien financier du ministère du travail de relever des statistiques sur le phénomène des coopératives d'intégration. L'institut chargé des recherches, l'IRES F.V.G., met des mois pour seulement déterminer le nombre de coopératives en question. La plupart des Régions n'ont même pas de registre pour les répertorier. A la suite d'un travail de recherche patient et compliqué on aboutit au nombre de 1.200 coopératives d'intégration. Plus d'un quart ont été interviewé par la suite. Les résultats sont présentés à Rome mi-décembre: de nombreuses coopératives d'intégration sortent pour la première fois du néant. "La photo de famille" - tel est le nom donné à la recherche - livrera

pour la première fois, après plus de vingt ans de travail, un panorama peut-être un tant soit peu complet.

Dans la plupart des cas, les nouvelles entreprises d'intégration sociale doivent à partir de 1991 fournir, en premier lieu, un travail politique de lobby dans les régions. C'est la raison pour laquelle, la **deuxième génération des managers d'entreprises sociales**, elles aussi, passent souvent plus de temps à la politique qu'à la direction des affaires. Cette situation engendre souvent la réapparition de conseillers de surveillance politiquement plus engagé, qui, il est vrai, négligent l'organisation de leur entreprise et, par conséquent, ne desservent presque toujours que des marchés que l'on dit simples, par exemple des travaux de nettoyage et de jardinage pour les pouvoirs publics. La lutte concurrentielle dans ce domaine est, et ce uniquement dans le secteur des coopératives, d'une dureté impitoyable et la marge bénéficiaire est extrêmement basse comme on peut s'y attendre. Sans parler du fait que ce genre de politique d'entreprise non seulement réduit les capacités d'intégration, mais en outre elle jette le discrédit sur elles.

Les syndicats et les unions de coopératives jouent dans le cas des coopératives d'intégration plutôt un rôle de frein; on ne peut en aucun cas les considérer comme alliés, ni compter sur leur soutien. Le Trésor Public avec ses contrôles rigides se charge du reste. Même les coopératives normales ont peur depuis peu de coûts salariaux bas. Soit les entreprises sociales sont prêtes à réaliser des "joint-ventures libérales", dans lesquelles les coopératives normales donnent le ton et contrôlent la gestion et la stratégie de marché du petit frère, ou alors il faut, là aussi, se préparer à mener isolément des luttes concurrentielles.

### **1.4.3.3. Perspectives**

Ce n'est pas simple, cependant on voit poindre quelques lueurs:

1. De nombreuses municipalités ou/et des sociétés municipales de service qui cherchent leur avenir dans le vaste domaine écologique ou dans l'aide de voisinage, ont signé l'an dernier des **protocoles d'entente** avec les coopératives sociales.
2. Le nouveau gouvernement prévoit de nombreuses **mesures particulières pour soutenir les entreprises sociales** , notamment dans le Sud de l'Italie.
3. De plus en plus d'entreprises sociales se réunissent en **structures de regroupement**, ce qui entraîne une augmentation énorme du nombre de créations et permet une plus grande indépendance. Des projets particuliers relient diverses coopératives sociales les unes aux autres et permettent un éclatement de l'isolation individuelle.
4. Par le recours intelligent aux **initiatives européennes** Horizon ou Adapt, ou alors à d'autres programmes de formation, les coopératives sociales, à l'aide du soutien financier de l'UE , tentent d'améliorer les capacités de rendement pour les buts n° 3 ou n° 4 et de s'assurer la collaboration d'un nouveau personnel qualifié.
5. Malgré la situation difficile du marché, le manque de soutien politique et le manque de temps nous pouvons enregistrer les premières tentatives d'une **analyse qualitative** ou la constitution d'un **registre qualitatif**. On élabore des critères pour mieux pouvoir apprécier le "produit d'intégration" économiquement, ainsi que sur le plan subjectif.
6. Les deux catégories de coopératives sociales essaient **de conquérir de nouveaux marchés**, de développer et de faire davantage de propositions de renouvellement sociales et écologiques.

Voilà pour le débat. Pour conclure, jetons quelques **visions sur le futur**. Nous pensons néanmoins que les coopératives sociales réunissent en Italie de nombreuses personnes intelligentes qui poursuivent un travail de création et d'innovation. Ce mouvement socio-culturel à délibérément choisi la forme juridique de la coopérative, une forme juridique qui a déjà joué dans l'histoire une fonction importante d'émancipation pour les

classes défavorisées. Les causes en sont multiples et connues du public. Les gens tentent, et ceci est la première et la plus actuelle des raisons à nos yeux, **de prendre eux-mêmes leur destinée en main**, de devenir les entrepreneurs pour une nouvelle et meilleure communauté, et enfin de réunir les capacités les plus diverses. Les ressources humaines représentent le plus gros capital d'une coopérative sociale. La nouvelle forme de la coopérative pourrait être la meilleure forme d'entreprise apte à revaloriser l'importance des ressources humaines. Transparence et co-gestion ne sont pas des options qualitatives mais un devoir pour l'entreprise. La collaboration avec les organisations à but non lucratif, ou pour le dire en italien, avec les "organisations d'utilité sociale ne rapportant aucun gain" qui dans l'avenir seront déterminantes dans le "troisième secteur" est une tâche importante, même si la coopérative continue à rester une entreprise de commerce qui tend à mettre en place les meilleures conditions sociales, économiques et professionnelles pour ses membres actifs, qui sont à la fois ses propres actionnaires. Les coopératives sociales continueront à exister sur une bande frontière et risquent de glisser dans un large gouffre entre la soi-disante productivité d'un côté et l'assistance sociale de l'autre; entre un monde qui chaque jour pousse à la croissance et à la revalorisation et un monde qui exclut et dévalorise. En fait, nous ne voulons pas être un "troisième secteur", mais intervenir partout là où le "premier secteur" ne réalise pas une production importante et peut apprendre beaucoup de choses de notre part. Nous pensons au gaspillage des ressources matérielles et humaines qui est à l'origine de toutes les crises du système social.

## **1.4.4 ALLEMAGNE**

***(Günther Lorenz)***

### **L'économie sociale et entreprises sociales en Allemagne**

#### **1.4.4.1. Développement de l'économie sociale en Allemagne**

L'Allemagne dispose, depuis la création de l'Empire en 1871, et grâce à un mouvement ouvrier important, d'un secteur relativement grand de l'économie sociale. Distinguons les différents types d'économie sociale suivant les critères de l'Union Européenne, c. à d. d'après le modèle francophone, les organisations de l'économie sociale en Allemagne peuvent être classifiées de la manière suivante:

- 1) le secteur des **Coopératives (e.G.)**, qui comprend les coopératives de consommateurs, de service, de commerce, les coopératives agricoles, immobilières, etc...
- 2) le secteur des **Mutuelles coopératives (V.a.G.)**, qui correspond aux mutuelles françaises - ce sont avant tout les mutuelles d'assurances, les caisses mutuelles d'épargne.
- 3) le secteur des **Associations**, qui englobe le vaste domaine associatif **(e.V.)**, y compris les associations sans but lucratif **(e.V., gn)**. Il représente les groupes les plus divers (comme p.ex. l'association souvent mentionnée en Allemagne des 'éleveurs de lapins', mais aussi les groupes d'entre- aide des chômeurs et les entreprises sociales) ainsi que les organisations de bienfaisance.
- 4) les **Fondations** souvent créés par des gens aisés ou par des organisations riches à des fins philanthropiques, pour investir une partie de leur richesse dans le domaine social.

Les organisations de l'économie sociale, y compris **l'économie solidaire** au statut spécial (*Gemeinwirtschaft*), c.à d. les entreprises syndicales, parfois en copropriété avec les communes (la société immobilière *Neue Heimat*, la société de commerce *Coop*, la maison d'édition *Büchergilde Gutenberg*, la *Bank für Gemeinwirtschaft* (la banque économique de solidarité) ont survécu à leur effondrement durant le national-socialisme ou alors ont revu le jour après la création de la RFA à l'Ouest ou de la RDA à l'Est. Les organisations de la *Gemeinwirtschaft* connurent une croissance inespérée en RFA jusqu'au milieu des années 1970, alors que les coopératives stagnèrent plutôt. Les révolutions socio-économiques et culturelles de la fin des années 1960 (la "révolte anti-autoritaire des étudiants") exercèrent une critique pratique et politique sur les organisations traditionnelles de l'économie sociale: les coopératives agricoles de services et de production jouissaient grâce à leur taille, tant à l'Ouest (où elles s'étaient réunies essentiellement en fédérations *Raiffeisen* ou *Schulze-Delitzsch*) qu'à l'Est, d'une structure de monopoles, dont ne profitaient ni les petits paysans ni les consommateurs. Il en allait de même pour les Caisses d'Epargne et plus particulièrement pour les entreprises d'économie solidaire, qui en outre connurent au début des années 1980 une série de crises financières et de scandales politiques fatals. Les coopératives de consommateurs n'existent plus en fait en Allemagne depuis que le consortium *Coop* a été privatisé et que les supermarchés "Konsum" de la RDA ont été repris par deux chaînes de magasins alimentaires.

Quant au service mutuel des compagnies d'assurance, leur caractère social n'est guère plus perceptible.

Les grandes coopératives de production agricole (les *LPGs*), les kolkhozes de l'ancienne RDA, autant que les coopératives horticoles (*GPGs*) ont été en majorité remaniées, parcelées et principalement transformées en sociétés privées, en sarl. Si les coopératives de productions artisanales (*PGHs*) et les coopératives ouvrières de constructions immobilières (*AWGs*) continuent à mener une existence quoique réduite, le secteur des **Coopératives de production** n'a vu le jour à l'Ouest qu'à la suite des



mouvements étudiants dans le cadre du soi-disant mouvement alternatif. On a réussi avec la Réunification à élever les coopératives de production à un rang officiel en créant, pour commencer, une union des coopératives de production (l'Union des Coopératives de Production et des Entreprises de Partenariat en Allemagne, *VDP*). Ce sont toujours des membres des professions sociales et pédagogiques et des étudiants qui créèrent pour des motifs politiques soit un journal ou des entreprises de taxis, ou des organisations d'entre-aide aux chômeurs. Il en ira de même pour les entreprises sociales d'entre-aide plus tard. C'est initialement dans le but de se créer un emploi autogéré et par la suite aussi d'organiser l'emploi d'autres chômeurs. Les premières créations de ce genre furent les jardins d'enfants parentaux où l'on essaya d'éduquer les propres enfants en auto-détermination par rapport aux jardins d'enfants publics. Par la suite on étendra le mouvement à des domaines de plus en plus larges de la production et de la reproduction, comme p.ex. l'impression et l'édition, les coopératives de café, les magasins de produits biologiques, les écoles de langues.

Ces entreprises sont, à notre avis, à intégrer dans le secteur des "entreprises sociales" dans la mesure où elles ne profitent pas uniquement à leurs membres, mais à la communauté en général.

#### **1.4.4.2. Le secteur des entreprises sociales**

##### **1.4.4.2.1. Créations d'entreprises sociales en Allemagne**

Ce n'est pas seulement depuis le 'John Hopkins Comparative Non-Profit-Sector project' que le rôle de l'économie sociale et des organisations 'non-profit' est apparu au centre des discussions pour la création de travail, d'emplois et de revenus (SALOMON/ANHEIER 1994). En 1993 déjà la section "Économie Sociale" de la commission européenne avait initié une enquête EUROSTAT sur les organisations de l'économie sociale. Elle montra qu'à peu près 2,9 millions de personnes étaient engagées en

Europe dans ce qu'on appelle le "Tiers Secteur". Quelque soit la manière dont on définit ce secteur - qu'il englobe les organisations 'non-profit' typiques, celles de l'économie sociale traditionnelle et aussi la 'nouvelle' économie solidaire - un nouveau type d'organisation joue un rôle de plus en plus important, **l'entreprise sociale**, qui possède les caractéristiques suivantes:

- poursuivre des objectifs sociaux
- par une action économique et
- ré-investir d'éventuels bénéfices au lieu de les partager individuellement
- sur la base d'un comportement coopératif autant vers l'intérieur que vers l'extérieur.

Le groupe de travail international au sein de l'union de recherche "CGM Essen" s'est mis d'accord sur les définitions suivantes des "initiatives sociales":

Type A:

les initiatives sociales de ce type sont des initiatives ayant pour but principal l'intégration de personnes socialement défavorisées dans le monde du travail; elles emploient par conséquent des personnes à la fois défavorisées et non défavorisées, produisent des marchandises diverses et proposent des services variés.

Type B:

ce sont des entreprises ayant pour objectif principal de produire et de proposer des services sociaux aussi bien que des activités d'utilité publique au profit de la communauté ("community"<sup>8</sup>).

Mais il faut constater que le terme d' "entreprises sociales" n'est pas courant dans les discussions en Allemagne. Cela permet de constater

---

<sup>8</sup> Qu'il s'agisse d'une communauté locale (*local community*) ou d'un groupe d'intérêt de personnes socialement défavorisées (*community of interest*).

qu'elles n'ont pas été initiées par des réglementations officielles. Pour cette raison ce nouveau type d'entreprise n'est pas encore autant répandu en Allemagne que dans d'autres pays européens. À notre avis cependant, ce terme semble aussi se propager en Allemagne pour les raisons suivantes:

1. la dégradation du modèle de l'État Social basé sur le partenariat social,
2. la croissance d'un chômage structurel massif,
3. les mesures de régression sociale c. à d. la réduction des services publics et des aides de transfert.

#### **cf.1.**

À la fin des années 1960 déjà, la "crise de l'État Social" est apparue comme une critique du bureaucratisme de l'État Social: le mouvement anti-autoritaire des élèves et des étudiants a remis en cause les caractères de la centralisation et la standardisation des services publics. Non seulement on a essayé de pousser à la décentralisation, mais la qualité et le manque de bienveillance envers les bénéficiaires des services sociaux furent remis en cause dans les services publics. Il faut voir dans la création des jardins d'enfants parentaux et des écoles libres après 1968 une contestation pratique de la qualité des activités pédagogiques dans les services publics, et ce sont à la fois des exemples qui exprime le souhait de déterminer le service public à partir de la base, en auto-gestion p.ex.

#### **cf.2.**

Avec l'apparition d'un chômage structurel massif après la Réunification de l' Allemagne en 1990 leconsensus social entre les employeurs, les ouvriers, les employés et les organisations étatiques a perdu de plus en plus de valeur. La conclusion de "pactes pour l'emploi"<sup>9</sup> prouve que

---

<sup>9</sup> Le "pacte pour l'emploi" lancé en 1995 par le plus grand syndicat corporatif, *l'IG Metall*, vise à faire engager des chômeurs de longue durée et des apprentis par la réduction des heures supplémentaires et par les retenues sur salaire. Des organisations d'employeurs, des syndicats et des gouvernements régionaux participent autant au niveau national que régional aux délibérations devant mettre en place ces propositions. *L'IG Metall* propose de créer 100 000 emplois nouveaux et 10 000 places d'apprentissage en supprimant 250 millions d'heures

l'ancien modèle tripartite ne fonctionne plus. Les personnes qui ne sont plus actives sur le marché de l'emploi tout particulièrement et perçoivent par conséquent des allocations sociales ne sont plus bénéficiaires de la 'manne' de l'État Social.

### **cf.3.**

Le démontage de l'État Social et des services publics est en extension croissante depuis la Réunification de l'Allemagne en 1990. Cela concerne particulièrement les prestations sociales de transfert et les services sociaux publics.

Cela entraîne l'exclusion d'une partie toujours plus grande de la population, non seulement de l'accès à l'emploi et aux revenus, mais aussi de l'accès aux prestations sociales et de l'usage des produits de consommation (ce que l'on nomme dans les discussions la "nouvelle pauvreté" et l'"exclusion sociale").

Les projets sociaux et les entreprises sociales comblent cette brèche même si les projets sociaux ont de plus en plus à souffrir des mesures d'austérité de l'État. Les entreprises sociales contribuent en outre à la diminution du chômage en donnant aux chômeurs un emploi. Si dans un premier temps la qualité des prestations sociales fut mise en cause, on assista avec la recrudescence du chômage et le déclin de l'État Social à une dégradation quantitative des services sociaux publics.

Le secteur privé d'une part ne produisait guère davantage de produits à des prix adaptés en quantité suffisante pour les besoins des personnes exclues.

Malgré la croissance et la propagation d'entreprises sociales sous forme d'entreprises sociales d'entre- aide et de sociétés d'emplois orientées vers le social, il n'existe à l'heure actuelle ni de réglementations légales, ni de

---

supplémentaires. Il est vrai que le pacte n'a pas vu le jour en 1996 au niveau national, ce qui signifie qu'il n'a jamais pu être mis à exécution.

programmes de soutien publics. Cela semble être une des raisons pour lesquelles ce secteur a été en grande partie ignoré pour l'instant par les scientifiques. Nous nous trouvons donc sur un terrain tout nouveau sans possibilité d'avoir recours à une littérature ou à des recherches existantes. Il n'est, dans ces conditions, guère possible, ou seulement de façon grossière, de fournir des éléments quantitatifs sur la prolifération des entreprises sociales.

Il nous faut donc distinguer entre les entreprises sociales issues d'initiatives d'entre-aide sociales (plutôt de type A) et entre un deuxième type qui a pour but, particulièrement après la Réunification de l'Allemagne, d'encourager l'insertion sur le marché de l'emploi (et qui serait plutôt de type B). Ces dernières entreprises sont appelées ici, indépendamment de leur statut juridique, des *Sociétés d'Insertion et de Qualification (BQGs)*<sup>10</sup> ; nous considérons que la plupart des sociétés d'insertion sont aussi des entreprises sociales selon notre définition.

#### **1.4.4.2.2. Les formes juridiques des entreprises sociales**

Il n'existe certes aucune forme juridique en RFA pour les entreprises sociales, car pour des raisons politiques on ignore leur existence économique aussi bien dans la politique d'aide à l'emploi que dans la politique d'aide au développement économique. La longue phase de prospérité économique de 1954 à 1974 a fait croire que ces formes d'aide et que seuls les secteurs privés et publics étaient à même de satisfaire les besoins de la population et à fournir un emploi à tout le monde (LUTZ 1989). Cependant certains Länder fédératifs ont prévu des programmes de soutien aux sociétés d'emploi et de qualification dans le domaine social.

En reprenant notre classement en type A et B on peut distinguer les formes d'entreprises suivantes:

---

<sup>10</sup> Les sociétés d'insertion ont des dénominations tout à fait différents. À l'Ouest ce sont en 1er lieu des *BQGs* et en Allemagne Orientale la dénomination la plus répandue est celle de *Sociétés de Développement Structurel d'Insertion et d'Initiation à l'Emploi (ABS)*.

a) type A:

des associations (*e.V.*, *gn*) et des sociétés (*gGmbHs*) sans but lucratif, mais aussi des *sarl (GmbHs)* qui au sein de l'entreprise s'engagent à poursuivre des activités non lucratives en se donnant des statuts garantissant ces activités non lucratives.

b) type B:

les *BQGs* ont elles aussi différentes formes juridiques, qu'elles soient reconnues comme entreprise sociale ou non: ce sont les formes juridiques des *GmbH* ou des *gGmbH* qui sont les plus répandues, tandis que les réseaux et les holdings sont plutôt organisés en *e.V.* ou en *e.V. (gn)*.

**cf. a)**

En fonction des services qu'offre l'entreprise il existe une large palette de lois et de décrets juridiques. Les jardins d'enfants parentaux et les *Schülerladen* (qui accueillent les enfants des écoles primaires après les cours) par exemple, organisés en association (en *e.V.s*), ont d'après les législations et les directives sociales suivant les différents Länder fédératifs des statuts juridiques différents. À Berlin ils s'appellent des *EiKitas* -des jardins d'enfants à initiative parentale- et touchent des subventions publiques selon le nombre d'enfants à charge. Ils peuvent prendre en charge autant des enfants d'école maternelle que de classe primaire.<sup>11</sup>

Les enfants âgés de plus de 12 ans (qui sont appelés '*Lücke-Kinder*' n'étant pas pris en charge par les associations ci-dessus) peuvent parfois trouver refuge dans des projets '*Lücke-Projekte*' (des associations aussi). Si d'une part les subventions publiques dans ce cas ne sont pas en relation avec les coûts et les services et tendent à baisser et si l'on se décharge de la responsabilité sur le dos des associations, les institutions publiques d'autre part renforcent leur

---

<sup>11</sup> Il existe en outre les *Großpflegestellen* -des mères au foyer prenant d'autres enfants en charge- qui dépendent directement de l'arrondissement.

contrôle. Cette tendance engendre des protestations et des réserves parmi les entreprises solidaires.

**cf. b)**

Il faut considérer le développement dans le secteur des *BQGs* dans la même optique, cependant dans un cadre différent. Il existe certes dans 7 Länder fédératifs différentes entreprises sociales dont la durée des subventions varie entre 3 et 5 ans. Cependant les subventions au niveau du Land sont contrecarrées par la législation fédérale. Ainsi il faut voir dans la réduction drastique des moyens prévus par la nouvelle loi de réforme des subventions à l'emploi (*AFRG*), une réduction des subventions pour la création d'emplois dans les États de l'Est menaçant non seulement l'existence des *BQGs* en général, mais aussi des entreprises sociales. On peut en prévision de cette législation constater un recul dans la politique du marché de l'emploi et donc dans la masse des subventions des *BQGs*. (WAS NUN? Nr 42, 1996; SENATSVERWALTUNG FÜR ARBEIT 1996, p.13 et suiv.)

**1.4.4.3. Typologie des entreprises sociales selon leurs activités**

**1.4.4.3.1. Organisations sociales de bienfaisance**

**(Wohlfahrtsorganisationen)**

Il n'y a pas en Allemagne de typologie standard reconnue, ni donc de fixation juridique d'entreprises sociales; mais nous essayons ici de différencier le Tiers-Secteur: à savoir le secteur économique sans but lucratif et les entreprises en fonction de leurs activités et de leur clientèle. Nous considérons que le domaine '*non-profit*' des associations et des fédérations particulièrement du secteur de bienfaisance autant que les entreprises d'insertion et de qualification pour les chômeurs et les défavorisés, psychiques, physiques ou autres, font partie du Tiers-Secteur.

Le secteur des fédérations de bienfaisance, dont les institutions proposent des services sociaux que l'État a délégué aux organisations '*non-profit*' , est très largement répandu en Allemagne. Il comprend la prise en charge de jeunes, d'adolescents, de familles, d'handicapés, de personnes du 3ème âge, de défavorisés sociaux, de personnes menacées soit psychiquement ou d'autre manière, de migrants, de demandeurs d'asyle, d'étrangers de souche allemande, de personnes victimes de violence et d'autres personnes aux déficiences sociales. Ces institutions font en général partie d'une des 4 grandes organisations du domaine social (fédération de bienfaisance sociale):

- la *Arbeiterwohlfahrt (AWO)* forte de 630.000 membres (social-démocrate)
- le *Deutscher Caritas Verband (CARITAS)* avec 922.000 membres (catholique)
- le *Diakonisches Werk der evangelischen Kirche (DIAKONIE)* englobant 18.000 paroisses et
- le *Paritätische Wohlfahrtsverband (DER PARITÄTISCHE)* regroupant 7.000 organisations membres.
- La plus grande organisation de bienfaisance en Allemagne est avant tout la Croix Rouge (*Deutsches Rotes Kreuz -DRK*) forte d'environ 5 millions de membres.

Les entreprises de ces fédérations dirigent quelque 3.000 hôpitaux, services de soins ambulants et de collecte du sang, des missions municipales pour les sans-abris et d'autres institutions. Dans l'ensemble 650.000 personnes environ travaillent à temps complet et quelque 300.000 à temps partiel dans ce domaine.

Ces fédérations voire leurs entreprises et leurs projets représentent un facteur économique important autour d'environ 80.000 centres sociaux et d'environ 27.000 organisations solidaires, car elles emploient une grande quantité de salariés et de non-salariés (KUPER 1994).



Une autre forme d'intégration sociale et économique s'adressant traditionnellement à des groupes particuliers, tels les handicapés physiques ou psychiques, se nomme ici des "firmes sociales"(MANILA 1996): elles s'adressent aux handicapés aptes à travailler et signalent des caractéristiques valables pour la plupart des entreprises sociales:

- elles ont un objectif économique
- -sans but lucratif
- garantissent le SMIC
- tendent vers une autonomie économique
- et ont recours aux subventions publiques pour couvrir les frais sociaux (FAF 1995).

Il existe en Allemagne 247 entreprises de ce type actuellement et elles emploient 5.300 personnes couvertes par les assurances sociales."Presque 60% de ces emplois sont occupés par des handicapés, soit psychiques, physiques ou mentaux." (IWD 36, 1997, p.8).

#### **1.4.4.3.2. Entreprises sociales**

##### **Sociétés d'emploi et entreprises d'insertion**

En Allemagne, les entreprises sociales ont principalement pour fonction de recueillir les personnes licenciées et d'engager la ré-insertion des chômeurs ou des exclus sociaux; ou alors ce sont des entreprises solidaires de chômeurs ou d'autres acteurs (y compris les jardins d'enfants parentaux qui en sont le prototype). Depuis l'introduction des "initiatives sociales" en Basse-Saxe et dans 5 autres Länder fédératifs, on discute en Allemagne pour savoir ce qu'il faut comprendre sous le terme d'"entreprise sociale". Le modèle de Basse-Saxe ne semble présenter de définition que pour un cas spécial, tandis que toutes les autres BQGs étudiées ici ne passeraient que pour des "entreprises sociales". Au niveau européen les discussions portent en fin de compte sur un grand nombre d'institutions très divergentes, en fonction de leur particularité historique

et nationale. Nous devons, pour arriver à des résultats comparables, avoir recours à une définition de travail consensuelle. Notre expérience nous permet de retenir au moins 3 critères:

- l'existence d'une entreprise économique aux formes juridiques particulières
- dont les objectifs ont nettement des buts sociaux
- ne servant pas à la constitution de bénéfices privés.

D'après ces critères au moins toutes les *BQGs* non commerciales devraient être considérées comme des "initiatives sociales" -sans tenir compte des particularités -, ce qui les englobe presque toutes, à quelques exceptions près. Leur forme juridique est toujours soit l'association reconnue (*e.V.*) ou la *sarl*. Toutes deux existent aussi sous la forme "non lucrative" qui offre des avantages fiscaux (*gn.e.V.*)(*gGmbHs*). Mais cette reconnaissance, en France loi 1901, par le Centre des Impôts est un handicap au développement des activités économiques. C'est pour cette raison qu'une minorité seulement a recours à la loi 1901, la majorité ayant recours aux articles dans les statuts ou dans les contrats de sociétés qui engagent l'institution dans le domaine non lucratif et qui exclut l'appropriation privée des bénéfices tout en permettant une vie économique active. Le système juridique allemand fait preuve à cet endroit d'une lacune, car il pousse les "entreprises sociales" soit à renoncer à d'éventuels avantages fiscaux, soit à restreindre leur marge d'activités économiques.

La forme juridique de *la coopérative (e.G.)* ne se rencontre en revanche presque pas chez les entreprises sociales.

Rechercher les causes de ce phénomène nous mènerait ici trop loin. Disons simplement que les coopératives, du fait de leur histoire spécifique tant à l'Est qu'à l'Ouest, ne jouissent pas de l'attribut "entreprises sociales", loin de là.

## **Entreprises sociales solidaires**

Nous considérons ici les projets sociaux qui opèrent en tant qu'entreprises sociales d'après la définition ci-dessus. Quand ils sont organisés ils se retrouvent dans le "*PARITÄTISCHER*" et agissent dans les domaines suivants:

- handicapés (p.ex. par des services ambulants),
- formation (p.ex. par des cours de langues pour immigrants),
- tiers-monde (p.ex. en gérant des magasins tiers-monde),
- santé (p.ex. par des consultations),
- culture (p.ex. en organisant des visites guidées),
- écologie (p.ex. proposant des ressources d'énergie alternatives),
- recyclage (p.ex. de papiers et de cartons),
- social (p.ex. par la prise en charge d'enfants),
- scientifique (p.ex. en proposant des informations)

(Bunte Seiten/CONTRASTE, 1993)

Ces entreprises ont leur origine dans le vide que laisse les grandes organisations des fédérations de bienfaisance et les institutions publiques de par leur lourdeur bureaucratique dans le domaine des besoins sociaux, tout particulièrement des institutions pédagogiques auto-gérées et auto-initiées, dans le domaine de la jeunesse, du social, de la culture, de la santé et du logement. Souvent ces institutions ont été créées par les acteurs eux-mêmes ou, chez les enfants et les handicapés, par leurs responsables ou leurs travailleurs sociaux, et fonctionnent en auto-gestion. Il n'y a malheureusement pas de statistiques fiables ni sur le nombre de ces organisations, ni sur la quantité de personnes employées, ni sur leur chiffre d'affaire.

#### **1.4.4.4. Conclusion**

Cette brève ébauche des organisations socio-économiques en Allemagne montre à quel point l'Économie Sociale fait preuve d'innovation avec l'évolution des situations face aux exigences économiques des différentes

époques. La notion de 'solidarité' s'étend de plus en plus, même dans l'Économie Sociale en Allemagne, aux '*stakeholders*', c. à d. aux exclus sociaux qui n'ont pas de poids politique ni les fonds nécessaires pour s'intégrer dans une coopérative, voire une entreprise participative. On assiste en même temps à une extension de la *démocratie économique*, ce qui, dans cette ampleur, ne fut pas le cas dans les réseaux traditionnels de l'Économie Sociale, ni même dans le mouvement alternatif des années 1970.

En retraçant ce développement nous voulons montrer que les entreprises sociales de tout bord courent de gros risques dans la situation présente, ce que montre la vague actuelle de faillites des projets sociaux et des *BQGs*.

Il y a là deux aspects, l'un subjectif l'autre objectif, donc deux possibilités de solutions:

a) l'aspect objectif:

les entreprises sociales (hormis les grandes coopératives) sont en grande partie tributaires des subventions publiques. Par temps de crise, celles-ci sont de plus en plus limitées, avec des conséquences sur:

b) l'aspect subjectif:

les acteurs des réseaux sociaux et des entreprises sociales s'étaient fixés jusqu'à présent sur un financement public. Comment survivre maintenant ? Comment peut-on allier désormais les ressources et les recettes des adjudications publiques, les recettes de la gestion privée et des subventions publiques, ou même de la sponsorship ?

À cause de ou bien malgré cette situation menaçante il est à retenir que les entreprises sociales jouent un rôle important dans notre société civile. Si la cohésion sociale de notre société doit être garantie, l'État Social doit renforcer la fonction des entreprises sociales comme agent de la cohésion sociale qui garantit sa survie.



## **1.5 NOUS AVANÇONS DANS L'AVENIR**

### **Comment réaliser nos objectifs sur le plan international**

#### **(Résumé)**

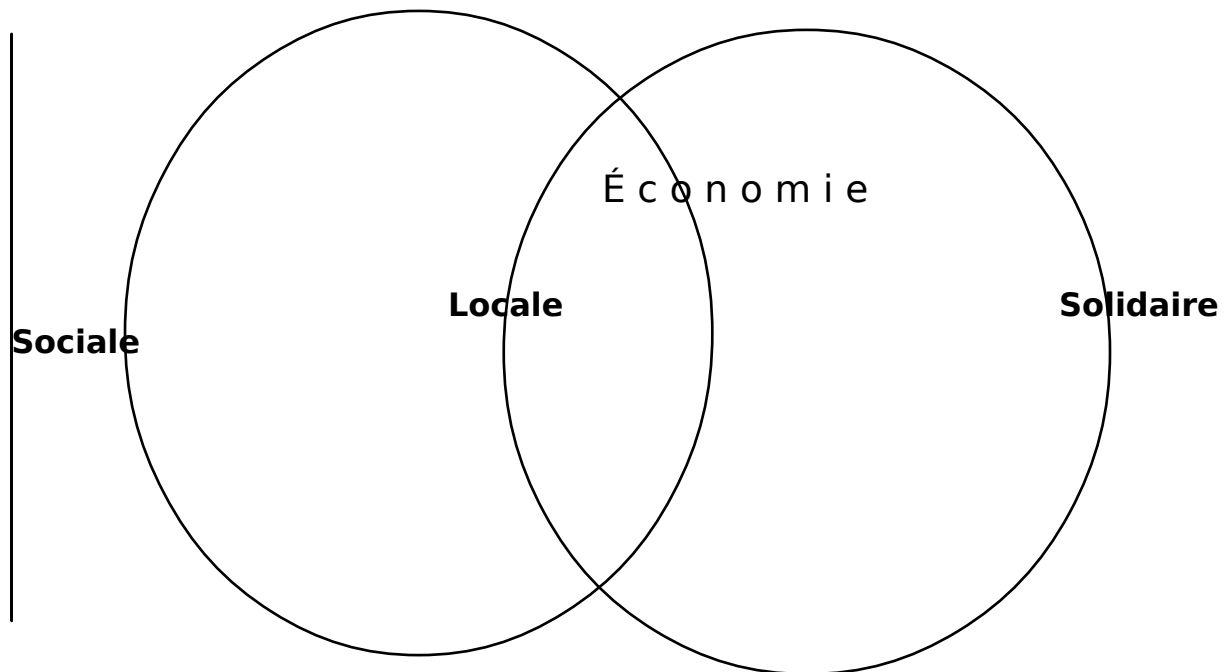
Lors des discussions pour savoir comment appeler le nouveau secteur il s'est avéré qu'actuellement nous ne sommes pas dans la mesure de nous mettre d'accord au niveau européen sur un nom commun à tous. La solidarité et le partenariat sont des marques positives ainsi que des composantes essentielles de notre mouvement, mais les termes tels que l' "économie coopérative" ou l' "économie solidaire" ne traduisent qu'insuffisamment nos objectifs et nos bases sociales. Les appellations comme "la nouvelle économie sociale" ou "le nouveau ou le tiers secteur" sont manifestement des tentatives provisoires avant de trouver le nom correct.

Il est plus facile de définir par la négative les activités de ce secteur: ce sont des domaines qui sont négligés par l'économie traditionnelle (cf. image 2).

Le profil qu'il a acquis historiquement jusqu'à maintenant ne peut être défini provisoirement que par des définitions nationales par exemple :

- **"l'économie sociale privée"** en Italie;
- **"l'économie sociale"** en Allemagne et en Grande Bretagne;
- **"le troisième système"** en Italie;
- **"le secteur *non-profit*"** en Allemagne et en Italie;
- **"l'économie communautaire locale"** en Allemagne et en Grande Bretagne;
- **"le troisième secteur"** en Allemagne et en Grande Bretagne;
- **"le secteur économique d'intérêt commun"** en Allemagne;
- **"l'économie solidaire"** en France pour se distinguer de l'économie sociale.

La proposition a été faite de combiner l'économie sociale et solidaire de la manière suivante:



**(tableau)**

Il faut souligner **l'aspect dynamique** du mouvement. Très souvent il arrive que le nouveau secteur se charge de domaines économiques réservés jusqu'à présent aux secteurs ou privés ou publics (voir les secteurs partiels hachurés dans le tableau 4/4a).

Les discussions nous ont permis de définir les valeurs fondamentales actuelles de l'économie solidaire qui forment les lignes directrices pour tous les acteurs: **l'activité économique d'intérêt commun** était au centre des débats, c'est à dire, orienter les activités économiques pour réaliser des bénéfices au profit de la communauté locale. D'autres caractéristiques particulières: **le bien-être de la communauté, la propriété partagée, les activités au profit et pour satisfaire les besoins des personnes** au sein d'une communauté participative (un travail utile, l'amélioration des qualités et des conditions de travail). Sans oublier le plaisir au travail, les technologies appliquées, le développement des capacités des gens. Cette communauté participative qu'elle soit locale ou qu'elle regroupe des personnes aux mêmes intérêts (*living community* (GB), *comunità* (I), communauté, territoire (F), etc...dans les différentes langues ) peut se définir par voisinage ou par communauté territoriale; le



terme de proximité prendra certainement une importance croissante dans l'avenir. Il faut cependant mentionner un autre élément important, **la décentralisation**, c'est à dire la faculté des gens (en anglais: "*empowerment*") à user de leurs droits (sociaux ou économiques). Cela signifie que les décisions (sur l'exploitation des ressources économiques) doivent se prendre au niveau le plus bas. Le droit à une **participation active** aux processus de décisions doit avoir un caractère 'subsidaire'<sup>4</sup> et être encouragé (*'capacity building'*).

4 cf "principe de subsidiarité" ch.1.3.2.e

C'est pour cela que nous voulons dresser **une charte de l'économie solidaire en Europe**.

Ce processus a pour objectif la reproduction de l'homme, de la nature et de la culture pour préserver et pour recréer leurs bases de vie. Ce n'est que par **une approche globale** que l'on pourra, autant individuellement que collectivement (culturellement et spirituellement), fusionner les intérêts et les ambitions.

Nous voulons dans notre discussion poser des jalons pour des horizons communs bien que différents et fixer des objectifs réalisables dans le secteur économique dans lequel nous sommes actifs. Nos acteurs travaillent dans des domaines nouveaux de l'activité économique qui n'ont pas encore été abordés par aucun des secteurs économiques traditionnels. En France p.ex., l'objectif est **la réinsertion économique** de personnes obligées à l'exclusion sociale et économique. Jusqu'à présent elles étaient considérées comme des cas sociaux; il y a dorénavant des projets qui tentent de leur permettre une réinsertion économique. De telles fédérations ou entreprises sociales persistent à être considérées comme parties intégrales du secteur privé, car leurs activités sont en fait du ressort du secteur privé qui ne s'en occupe pas actuellement. Si l'on attribue un segment propre au secteur des entreprises sociales il se trouve placé au même niveau par rapport aux autres parties de l'économie générale; donc du domaine privé et public. Mais à cette conception

s'oppose une version plus explicite qui accorde au secteur des entreprises sociales une propre logique avec des valeurs fondamentales, des conceptions et des structures propres. Avec pour conséquence que l'on doit accepter l'existence du secteur privé sans renoncer à créer un propre secteur particulier.

Si nous appelons ce secteur "**économie communautaire ou solidaire**" nous parlons consciemment d'une économie exclue par l'économie traditionnelle ou qui a une importance secondaire. On considère en général ces domaines comme marginaux: les activités avec les marginalisés ou les exclus ("le social") ou avec l'écologie ("l'écologique") ne passent pas pour être très lucratifs économiquement et n'est donc pas 'économique' au vrai sens du terme. Nous devons corriger cette conception et cette perspective: c'est un acte de dignité de travailler dans ce domaine économique. Ce secteur de l'économie solidaire a la particularité de s'occuper de ces activités.

Il est vrai que notre secteur se différencie des autres: mais est-il indépendant des autres? Il y a certes des points de recoupement entre les objectifs des secteurs socio-économiques et des deux autres qui prennent eux aussi des responsabilités sociales et donc se recoupent dans des domaines particuliers (p.ex. ce qui touche les obligations des entreprises publiques). Il n'est donc guère indépendant des autres mais il se distingue par le fait qu'il introduit de nouveaux modèles dans l'économie (*economics*), qui s'opposent carrément à l'économie traditionnelle.

Ce secteur englobe non seulement le monde des entreprises et de l'emploi; il cherche à **améliorer les conditions de vie** dans l'ensemble. Par son intermédiaire l'économie se retrouve réinstallée dans l'ensemble de la réalité sociale (la nature et la culture).

## **2. GLOSSAIRE**

### **Français / Allemand / Anglais**

Le spectre large des organisations qui composent l'économie solidaire se base sur certaines valeurs fondamentales. On peut en nommer une dizaine; elles sont énumérées par la suite en ordre alphabétique, non cardinal. Sous cette forme elles représentent les valeurs fondamentales d'une "charte" que les organisations de l'économie solidaire peuvent prendre comme 'modèle'. Il est possible que dans la réalité actuelle certaines organisations ne puissent pas s'identifier avec toutes les définitions.

Le glossaire qui suit énonce **les termes** par ordre alphabétique. Il commence par **une courte définition** que suivent des **explications** (cf. ch. 1.3.2) ou des **termes voisins**. À la suite de ce glossaire on expliquera des vocables particuliers aux différents pays.

### **2.1. GLOSSAIRE des termes globales**

#### **Essai de définitions**

#### **Activite d'interet commun - *common good* - *gemeinnützig***

-

Principe fondamental de l'Economie Solidaire - les activités et les ressources doivent profiter fâ l'ensemble de la société.

**(d)**- L'action économique d'intérêt commun: la réalisation de profits a uniquement pour but de pouvoir les mettre à la disposition de tous. Le partage en commun, c'est à dire le contraire du monopole individuel des bénéfices est la première des règles régissant le profit.

## **Approche globale - *holistic approach* - *ganzheitliche Herangehensweise* -**

L'Economie Sociale intègre les paramètres économiques, sociaux, culturels et environnementaux à sa démarche.

**(g)- L'économie solidaire a coutume d'avoir une approche globale;** des mondes traditionnellement séparés se retrouvent. Elle cherche à triompher de la segmentation des structures sociales, économiques, écologiques et culturelles.

## **Associatif - *community* - *Gemeinwesenorientierung* -**

L'économie solidaire favorise un fonctionnement associatif, en terme d'association d'intérêt ou d'association territoriale?

## **Bonnes conditions de travail - *good work* - *gute Arbeitsbedingungen* -**

En terme de salaire, de valorisation et d'utilite sociale.

**(h)** L'égalité des droits est un des buts que l'on poursuit; l'égalité des chances ne peut que passagèrement servir à ces objectifs et uniquement lorsque les origines et les conditions différentes des gens sont prises en considération.

## **Decentralisation - *decentralisation* - *Dezentralisierung***

Le pouvoir de décision reste au niveau local et s'organise suivant le principe de subsidiarité.

**(e)-** Une organisation décentralisée: les décisions doivent être prises au niveau le plus bas de l'échelle (principe de subsidiarité). On cherche à créer des structures économiques simples et petites qui s'orientent sur les données locales et

régionales. Elles peuvent avoir leurs assises économiques et leurs origines locales dans:

- la commune en tant qu'unité administrative (ou "grandes communes");
- une communauté;
- une communauté locale;
- ou une communauté d'intérêt de chômeurs ou d'autres personnes exclues, telles les handicapés, les personnes touchant les minima sociaux, les parents seuls, etc...

## **Developpement durable - *sustainability* - *nachhaltige Entwicklung***

**(f)- Le respect des aptitudes reproductrices de l'homme, de la nature et de la culture:** il faut rétablir à long terme des structures solides et durables tenant compte des conditions de reproduction humaines dans le sens d'une économie de subsistance.

**(k)- Le respect et la réinstauration d'une pluralité naturelle, sociale et culturelle,** contrairement à la tendance générale de tout standardiser dans la société, sont une priorité pour satisfaire les différents besoins des populations locales.

## **Democratie- *democracy* - *Demokratie***

L'égalité des droits de chaque membre des structures de l'Economie Sociale se traduit par : une personne = un vote.

**(c)- La démocratie économique:** l'économie solidaire garantit la participation active aux processus de décision et à l'utilisation des ressources. L'aptitude à une participation active aux processus de décision et à l'utilisation des ressources doit être garantie.

## **Humanisme - *people centred* - auf die Bedürfnisse der Menschen bezogen**

L'Economie Sociale vise à satisfaire les besoins et demandes des personnes avant de servir les intérêts du capital : le succès se mesure à l'indice de satisfaction sociale.

**(b)**- L'activité économique se développe autour des besoins et des capacités de la population, que ce soit des groupes sociaux particuliers ou la population locale. Les besoins donnent lieu à des activités économiques en utilisant les ressources locales inutilisées.

## **Integration - *integration* - Ausgleich von Benachteiligungen**

Les structures de l'Economie Sociale travaillent à l'intégration des exclus sans distinction de race, de sexe, de religion et d'options politiques ou de handicaps physiques et sociaux.

**(h)**- **L'économie solidaire cherche à compenser les handicaps et travaille à l'insertion des personnes exclues dans un processus socio-économique;** rompre l'exclusion en créant des structures sociales solidaires de partenariat.

## **Partenariat - *co-operation* - Kooperation -**

Les personnes actives dans l'Economie Solidaire travaillent en partenariat pour une meilleure efficacité.

**(a)**- Le partenariat est un stimulant efficace, il forme la base de nos activités économiques. Le travail en partenariat produit des effets de synergie ayant des répercussions positives sur les forces actives du secteur de l'économie solidaire.



## **2.2. GLOSSAIRE de termes et de structures typiques aux pays anglo-saxons (anglais/allemand/français)**

<b>"charity"</b>	"Wohlfahrts-organisation"	"organisation de bienfaisance"
<b>"(For the) common good"</b>	"für das Gemeinwohl" ou "gemeinnützig"	"d'intérêt public"
<b>"common ownership"</b>	"Gemeineigentum"	"propriété commune": terme global pour tous les types de propriétés collectives ou associatives"
<b>"community"</b>	"Gemeinwesen"	"communauté locale": terme socioculturel pour l'ensemble d'un territoire, en général réduit à un lieu géographique et à ses habitants"
<b>"community benefit"</b>	"zum Nutzen des (betreffenden) Gemeinwesens"	"au profit de la communauté local"
<b>"community business"</b>	"Gemeinwesenbetrieb"	"entreprise communautaire"
<b>"community care"</b>	"gemeinwesenorientierte soziale Dienste"	"services sociaux pour la communauté locale"
<b>"community control"</b>	"unter der unmittelbaren Kontrolle (Verfügungsgewalt) des Gemeinwesens"	"sous le contrôle de la communauté locale".
<b>"community co-operative"</b>	"Gemeinwesenbetrieb in Form einer Genossenschaft"	"entreprise communautaire sous forme de coopérative"
<b>"community development"</b>	"Gemeinwesenentwicklung"	"développement communautaire dans un sens global: social, économique et écologique"
<b>"community"</b>	"gemeinnützige"	"entreprise de développement"



<b>development corporation / community development trust</b>	<i>Entwicklungsgesellschaft im Eigentum bzw. Auftrag eines Gemeinwesens</i>	d'intérêt public appartenant ou agissant pour la communauté locale."
<b>"community economic sector"</b>	<i>"gemeinwesenorientierter Wirtschaftssektor"</i>	la part de l'ensemble de l'économie composé par les "entreprises orientées vers le secteur solidaire"
<b>"community economy"</b>	<i>"Gemeinwesenökonomie"</i>	"économie du secteur solidaire": terme global pour la théorie et la pratique des activités de l'économie orientée vers le secteur solidaire"
<b>"community enterprise"</b>	<i>"gemeinwesenorientierte Unternehmung"</i>	"entreprises orientées vers l'économie solidaire": terme général pour toutes les entreprises orientées vers le secteur solidaire"
<b>"community of interest"</b>	<i>"Gemeinwesen auf der Basis einer bestimmten sozialen Zugehörigkeit oder gemeinsamer kultureller Interessen"</i>	"communauté locale sur la base d'une appartenance sociale particulière ou d'intérêts culturels communs"
<b>community ownership</b>	<i>"im Eigentum des Gemeinwesens"</i>	"appartenant à la communauté locale"
<b>co-operative</b>	<i>Genossenschaft</i>	"coopérative"
<b>neighbourhood</b>	<i>"Nachbarschaft"</i>	"le voisinage": quartier ou bloc à la différence de la "communauté locale"; de petite taille et se concentre en un lieu"
<b>"new / third sector"</b>	<i>"neuer/dritter Sektor"</i>	"nouveau / troisième secteur": terme global pour toutes les entreprises privées orientées vers le secteur solidaire comprenant toutes les activités économiques = le secteur économique d'intérêt public"
<b>"private"</b>	<i>"privater Sektor"</i> ou	"le secteur privé", appelé premier

<b>sector"</b>	<i>1. Sektor</i>	secteur: terme global pour toutes les entreprises privées orientées vers les bénéficiaires"
<b>"public sector"</b>	<i>"öffentlicher Sektor" ou 2. Sektor</i>	"secteur public", appelé deuxième secteur: terme global pour toutes les institutions et les entreprises des autorités publiques (de l'État, de la commune ou de la région)"
<b>"social economy"</b>	<i>"soziale Ökonomie"</i>	"économie solidaire": terme global pour toutes les activités économiques qui réunissent les objectifs sociaux et économiques; dépasse le terme de troisième secteur et englobe en plus des entreprises à but non lucratif des coopératives ainsi que des associations économiques mutuelles"
<b>"social enterprise"</b>	<i>"Sozialbetrieb", "soziales Unternehmen"</i>	"entreprises sociales": caractérisent des entreprises économiques ayant des objectifs sociaux; peu importe leur forme juridique, privée, coopérative ou communauté locale"
<b>"voluntary enterprise"</b>	<i>Wirtschaftsunternehmen einer 'voluntary organisation'</i>	"entreprise fonctionnant sur la base du bénévolat" (travail bénévole en partie non rémunéré)"
<b>"voluntary organisations"</b> (∅ "voluntary enterprise")	<i>"private, gemeinnützige Zusammenschlüsse auf freiwilliger Basis"</i>	"associations privées à but non lucratif sur l'initiative de personnes individuelles ou/et de groupes sociaux sans objectifs économiques en général"

## 2.3. GLOSSAIRE de TERMES / CONCEPTS TYPIQUES À LA FRANCE (en allemand)

- **ASSOCIATION LOI du 1er Juillet 1901**  
= **(Eingetragener) Verein: Non Profit organisation** - die Gewinne können nicht an Personen ausgeschüttet werden - demokratische Struktur -
- **LA FONDATION**  
= **STIFTUNG = Non Profit organisation** - verfügt über Einnahmen und Kapital, die zweckgebunden sind-
- **COLLECTIVITÉS TERRITORIALES = GEBIETSKÖRPERSCHAFTEN**  
Kommunen, Departement, Region.
- **LOI DE DECENTRALISATION DE 1982**  
= **DEZENTRALISIERUNGSGESETZE** = Der zentralistische Staat übergibt einen Teil seiner Kompetenzen den Gebietskörperschaften.
- **AGENCE NATIONALE POUR L'EMPLOI= A.N.P.E**  
= **ARBEITSAMT**
- **H.L.M. = HABITATION À LOYER MODERE**  
= **SOZIALWOHNUNGEN**, die von den Kommunen über eine Gesellschaft verwaltet werden.
- **S.M.I.G = SALAIRE MINIMUM INTERPROFESSIONNEL GARANTI**  
• **S.M.I.C = SALAIRE MINIMUM INTERPROFESSIONNEL DE CROISSANCE**  
= **GESETZLICHER FEST GESETZTER MINDESTLOHN.**
- **R.M.I = REVENU MINIMUM D'INSERTION**  
= **EXISTENZMINIMUM ZUR EINGLIEDERUNG**
- **SECURITE SOCIALE**  
= **SOZIALVERSICHERUNG**
- **AIDE SOCIALE**  
= **SOZIALHILFE** = wird vom Departement verwaltet - die Kommunen zahlen Pflichtbeitrag an das Departement.
- **C.D.D/ C.D. I = CONTRAT A DUREE DETERMINEE, INDETERMINEE**  
= **BEFRISTETER - UNBEFRISTETER ARBEITSVERTRAG**
- **MIEUX DISANT SOCIAL**  
= **DER SOZIAL BESTBIETENDE**

- **D.D.A.S.S = DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'ACTION SANITAIRE ET SOCIALE.  
= VERTRETUNG DES ZENTRALEN GESUNDHEITSMINISTERIUM IM DEPARTEMENT.**

### **3. DOCUMENTATION**

#### **3.1. Littérature**

##### **en Anglais:**

- Chanan**, Gabriel  
European  
Out of the Shadows. Local community action and the  
Community,  
European Foundation for the Improvement of Living and  
Working Conditions, Shankill, Co. Dublin, Ireland 1992
- Clarke**, Raymond (Ed.)  
Community  
Enterprising Neighbours. The development of the  
Association Movement in Britain,  
National Federation of Community Organisations,  
London 1990
- Daly**, Herman E. and  
**Cobb**, John B.  
For the Common Good. Redirecting the economy towards  
community, the environment and a sustainable future,  
Green Print, London 1990
- Douthwaite**, Richard  
enriched the  
The Growth Illusion. How economic growth has  
few, impoverished the many, and endangered the planet,  
Green Books, Hartland, Bideford, Co. Devon, England  
1992
- ETWelfare (European  
Round Table of Social  
Welfare Associations)  
(ed)**  
Charitable Associations within the European Union. Seminar  
Report Brussels, 3-4 April 1992, pp. 19-22  
ETWelfare, 1994
- IRED NORD (Innovations  
et Réseaux pour le  
Développement)**  
Democratization through Economic Participation. Roma 1995  
IRED NORD
- Kuper**, Bernd Otto:  
**s. ETWelfare (European Round Table of Social Welfare  
Associations) (ed)** (chapter Germany)
- Mannila**, Simo:  
Social Firms in Europe. Some practical Aspects,  
STAKES, Helsinki 1996
- McMichael**, Paquita,  
worker,  
**Lynch**, Bruce  
and **Wight**, Daniel  
Building Bridges into Work. The role of the community  
Longman Group UK Ltd., Harlow, Co. Essex, England
- Morehouse**, Ward (Ed.)  
for self-  
Building Sustainable Communities. Tool and concepts  
reliant economic change,  
The Bootstrap Press, New York 1989
- Morrison**, Roy  
experience),  
We Build the Road as We travel (the Mondragon  
experience),

Philadelphia, Santa Cruz and Gabriola Island New Society  
Publishers, USA 1991

**Pearce, John** Running Your Own Co-operative. A guide to the setting up of  
worker and community owned enterprises,  
Kogan Page Ltd, London 1984

**Pearce, John** At the Heart of the Community Economy. Community  
Enterprise in a Changing World,  
Calouste Gulbenkian Foundation, London 1993

**Ronnby, Alf** Mobilizing Local Communities,  
Mitthögskolan/Mid Sweden University, Östersund,  
Schweden 1994

**Wates, Nick and  
Knevitt, Charles** Community Architecture. How are people creating their own  
environment,  
Penguin Books, London 1987

### **en Francais:**

**Defourny, Jacques et** Economie sociale. Entre économie capitaliste et  
économie

**Monzón Campos, José L.** publique /  
(Eds.) The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit  
Organizations (partly english),  
De Boeck-Wesmeal, Bruxelles 1992

**Dussart, Christine et** Répertoire des Instituts de Recherche en Economie  
Sociale,  
**Thiry, Bernard / CIRIEC** Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la  
CEE,

Centre International de Recherches et d' Information  
sur l' Economie publique, sociale et coopérative (CIRIEC),  
Université de Liège, Liège, Belgique 1993

**Varine, Hugues de** L'Initiative communautaire. Recherche et Expérimentation,  
Collection Museologia, Edition W/M.N.E.S.,  
Savigny-le-temple, France 1991

### **en Italien:**

**Leonardis, Ota de** L'Impresa Sociale,  
**Mauri, Diana e** Edizioni Anabasi Spa Milano, Italia 1994  
**Rotelli, Franco**

### **en Allemand:**

**Fachberatung für** Erfahrungen aus der zehnjährigen Beratung von  
**Arbeits- und** Integrationsbetrieben und Selbsthilfefirmen,  
**Firmenprojekte (FAF)** FAF gGmbH, Berlin  
**gGmbH**

**Haid, Hans** Vom neuen Leben. Alternative Wirtschafts- und  
Lebensformen in den Alpen,  
Haymon-Verlag Innsbruck 1989

**iwd: Integration durch** iwd Nr. 36, September 1997

**Beschäftigung.  
Selbsthilfefirmen**

Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

**Lutz, Burkart**

Der kurze Traum immerwährender Prosperität,  
Campus Verlag, Frankfurt/M 1989

**Uexküll, Jakob v. und  
Dost, Bernd**

Projekte der Hoffnung. Der alternative Nobelpreis,  
Raben Verlag, München 1990

**Schauer, Reinbert, Anheier,**

Nonprofit-Organisationen (NPO) - dritte Kraft zwischen

Markt und

Helmut K., **Blümle, Ernst-**  
der

Staat? Ergebnisse einer Bestandsaufnahme über den Stand

Bernd (Hrsg.)

Forschung im deutschsprachigen Raum. Eine Dokumentation,  
Universitätsverlag Rudolf Trauner, Linz 1995

**Waldert, Helmut**

Gründungen, Starke Projekte für schwache Regionen,  
Falter Verlag, Wien 1992

## **3.2 Liste des compte rendus des participants au séminaire**

### ***"Valeurs fondamentales, structures et concepts des entreprises de l'économie sociale en Europe occidentale"***

#### **Premier Tour**

1. Malcolm ADKINS, Ecoserve Ltd. (GB)
2. Ian CAMPBELL, Civic Trust (GB)
3. Maria Teresa COBELLI, Innovations et Reseaux pour le developpement/IREN Nord (I)
4. Pat CONATY, UK Social Investment Forum (GB)
5. Tony GIBSON, Neighbourhood Initiatives Foundation/NIF (GB)
6. Willem HOOGENDIJK, Project Modern Economics/PROMODECO (NL)
7. John PEARCE, Community Business Scotland/CBS (GB)
8. Els REYNAERT, Hefboom (B)
9. Hugues de VARINE, (Association) conseils et services pour le développement communautaire/ASDIC (F)

#### **Deuxième Tour**

1. Gabriel CHANAN, Community Development Foundation/CDF (GB) - 1er contribution
2. Jordi ESTIVILL, Gabinet d'Estudis Socials/GES (ES) - 2ème contribution
3. James ROBERTSON, Turning Point 2000 (GB) - 2ème contribution
4. Roger SPEAR, Co-operative Research Unit/CRU, Open University (GB) - 1er contribution
5. Johannes SPYKSMA, Foundation "Livable Friesland" (NL) - 1er contribution



### **3.3 Économie solidaire,** **économie communautaire et Tiers Secteur**

#### **THESES D'INTRODUCTION**

**(Karl Birkhölzer)**

Afin de déterminer à quel point nos objectifs et nos valeurs coïncident, je vais demander aux participants du séminaire de rédiger une petite liste des éléments essentiels et des termes élémentaires qui pourraient le mieux qualifier les pratiques personnelles de chacun. Ma liste personnelle à l'aspect suivant:

#### **Sur le plan macro, pour le *nouveau secteur économique*:**

- une *nouvelle dimension économique*: la coopération au lieu de la concurrence
- pour *répondre aux besoins et aux capacités des populations concernées*: l'orientation vers des valeurs utiles au lieu de valeurs d'échanges
- *l'intérêt public*: une acceptation économique non vers le gain
- *la décentralisation*: satisfaire les besoins locaux ou régionaux, c'est-à-dire orientées sur les communautés locales et non sur le marché mondial
- *développement durable* (la survie à long terme): la reproduction des hommes, de la nature et de la culture au lieu d'une croissance indéfinie de la production des marchandises.

- 
- 

#### **Sur le plan micro, pour les *entreprises communautaires ou sociales***

- *un travail d'utilité sociale (ou écologique)* au lieu du chômage

- *sur la base des propres capacités et ressources*: une entraide économique au lieu de la dépendance des subventions sociales
- *l'autogestion démocratique*: basée tout particulièrement sur la propriété commune et sur la participation de toutes les personnes concernées
- *priorité aux investissements pour développer les ressources personnelles* plutôt qu'aux investissements pour développer les capitaux, ou alors:
- *réaliser des économies de coûts* au lieu de licencier le personnel
- *accorder aux activités et aux orientations sociales et économiques* une importance et une qualité

### **3.4 Rapports synoptiques**

**(Günther Lorenz)**

#### **SYNOPSIS DU PREMIER TOUR**

##### **1.1. PLAN MACRO**

###### **1.1.1 UNE NOUVELLE DIMENSION ÉCONOMIQUE: LE PARTENARIAT AU LIEU DE LA CONCURRENCE**

Un nombre restreint de participants ont pris la parole à ce sujet. Els Reynaert de HEFBOOM a proposé de caractériser la nouvelle économie par le terme de "*solidarity-based*" et de développer le partenariat. Ian Campbell remarque que le partenariat peut inclure la "compétition" (sous forme de concurrence). Par contre il ne trouve pas les termes de "*mutuality*" et de "solidarité collective" (en tenant compte des formes de financement collectif). Dans une prise de position de l'IREC que Maria-Teresa nous a fait parvenir il est dit que l'entraide mutuelle devait aller de pair avec l'initiative personnelle.

### 1.1.2 "PEOPLE-CENTRED": ORIENTATION VERS DES VALEURS UTILES POUR REMPLACER LES VALEURS D'ÉCHANGE

Hugues de Varine du RCDL considère la "*Community*" comme un but et un objet, mais aussi comme un sujet du processus. James Robertson (NEF) remarque que le "*people-centred development*" signifie que l'économie doit devenir un instrument au profit des hommes. Au lieu de servir d'appareil à l'individualisation ou à la dévalorisation des individus elle devrait servir à leur 'revalorisation', c'est à dire être transformée en une 'mise en valeur'. Pour Maria-Teresa Cobelli les objectifs de l'économie doivent servir les hommes (de la société). L'éthique d'une "*caring and sharing economy*" devrait-être le noyau de l'économie. L'IRED met l'accent sur le développement et l'évaluation positive des capacités et des cultures des populations respectives. A cet effet Els Reynaert réclame le recours à de nouveaux indicateurs économiques et de nouvelles calculations sociales. Elle souligne en plus l'importance d'un commerce honnête avec le tiers-monde. Willem Hoogendijk de la PROMODECO demande que cela soit valable aussi bien pour le soi-disant deuxième monde. Diana Mauri de l'Université de Milan pense que les productions d'utilités sociales ne devraient pas être restreintes au monde économique et social, mais que l'éthique, l'égalité et la justice sociale devaient avoir une grande importance.

### 1.1.3 L'INTÉRÊT PUBLIC: SURVIVANCE ÉCONOMIQUE, NON ORIENTÉE VERS LES BÉNÉFICES

La notion de "économiquement correct" rencontra une vive opposition, car on court le risque de confondre avec la notion de "profitable". C'est pour cela que quelqu'un a proposé d'utiliser à la place le terme de "viable". Pour cela il fallait se mettre d'accord sur la signification des mots "profit", "excédent", ainsi que la qualité du "profit social" (Hugues de Varine). Notre stratégie est-elle seulement "*self-sufficient*" (dans le sens d'une économie de subsistance) (IRED) ou "*steady state*" (dans le sens d'un circuit économique simple sans nécessité de faire des bénéfices) (Pat Conaty, UK Social Investment Forum), ou alors peut-on réaliser un bénéfice aux confins des domaines (des niches protégées) (cf. le diagramme de lan

Campbell)? Notre stratégie se limite-t-elle uniquement aux activités du Troisième secteur (y compris les coopératives, les entreprises locales et les associations de mutuelles, etc..) qui ne réalisent pas de bénéfices?

Pouvons-nous continuer à utiliser le terme de "profit" en définissant ou en analysant le terme de "profit social" comme le propose Hugues de Varine? On pourrait accepter que nous réalisons un surplus et nous le distribuons (socialement), mais il faut considérer que

- la proposition et la mise en place de services réalisent un profit pour la société
- et que l'utilisation des ressources devrait être efficiente et efficace (Els Reynaert et Pat Conaty).

#### 1.1.4 DÉCENTRALISATION: SATISFAIRE LES BESOINS LOCAUX ET RÉGIONAUX; DONC UNE ORIENTATION VERS UNE ÉCONOMIE COMMUNAUTAIRE À LA PLACE D'UN MARCHÉ MONDIAL

La New Economics Foundation (Ed Mayo) cite Jacques Delors qui réclame un travail basé sur "la communauté locale pour réagir au niveau européen contre la globalisation". Même si Hugues de Varine autant que Tony Gibson de la *Neighbourhood Initiatives Foundation* insistent pour affirmer que la Nouvelle Économie s'appuie sur la réalité quotidienne. Elle se réalise dans une région bien précise et trouve sa consécration dans la communauté locale même. Elle se développe en un endroit précis (Philippine Rural Reconstruction Movement/PRRM, IRED) pour trouver une indépendance économique locale ("*self-reliance*") (James Robertson, NEF). Cette amorce requiert un système multidimensionnel et décentralisé (James Robertson et Tony Gibson): il faut poser des priorités pour satisfaire des besoins et aussi libérer des ressources et les réutiliser créativement. Cela inclut une reconnaissance de l'économie solidaire des ménages et des communautés locales et permet à tous de développer des potentiels pouvant de satisfaire leurs besoins (Tony Gibson's "*clout*" = force). Malcom Adkins de ECOSERVE ajoute qu'un nombre maximum de 6 à 12 personnes font un travail efficace et qu'il est important de mettre ces gens

en relation les uns avec les autres. Willem Hoogendijk rassemble différentes catégories sous ce point:

- une production de substitution aux importations basée sur les besoins réels;
- une économie démocratique;
- une économie régionale cherchant à se fixer le maximum d'autonomie pouvant mener finalement à un "système d'indépendance partielle" (de l'économie mondiale).

Pat Conaty propose la création de "villages de partenariat" au sein d'une économie où les villages en question forment le noyau de l'activité économique (cf. le paragraphe : *SUSTAIN-ABILITY*).

Nous voulons citer ici la tentative entreprise par Ian Campbell de définir une "Nouvelle Économie": il s'agirait de "compenser l'inégalité entre les richesses sociales et financières par le contrôle de l'économie locale exercé par les communautés participatives locales" (pouvant être tout autant des "*community of interest*" ou une communauté 'en propriété partagée'). Elles créeraient ainsi des emplois qui se porteraient eux-mêmes pour la population et le développement local.

#### 1.1.5 SURVIE À LONGUE ÉCHÉANCE: REPRODUCTION DES HOMMES, DE LA NATURE ET DE LA CULTURE À LA PLACE D'UNE CROISSANCE EFFRÉNÉE DE LA PRODUCTION DE MARCHANDISES

Hugues de Varine souligne que la "Nouvelle Économie" devrait être organisée par les personnes mêmes et se fonder sur les cultures des communautés; en d'autres termes, elle doit s'appuyer sur un héritage culturel dans les régions. Le Philippine Rural Reconstruction Movement précise que le développement humain et écologique est avant tout une manifestation de paix et de stabilité, ainsi qu'un développement économique. John Pearce de *Community Business Scotland* résume tout cela en une démarche globale; les "objectifs de l'économie" sont à mettre au profit de l'homme et de la planète. Pat Conaty considère le "*sustainable development*", contrairement à l'économie d'expansion, comme une "*steady state economy*" (DALY/COBB), qui en tant qu'économie substantiel

garantit aux hommes protection, énergie, qualité de vie et temps libre. Tandis que l'IRED met ici l'accent sur la spécificité des cultures du point dans l'optique du tiers monde, Els Reynaert explique dans ce contexte que les produits et les processus de production devaient avoir une acceptance écologique.

#### 1.1.6 POINTS DIVERS

Nous avons déjà expliqué les notions de commerce honnête et de "Nouvelle Économie" comme une économie réelle soumise à une "économie de la vie" (HEFBOOM, NIF, UK Social Investment Forum). Elles ont été mentionnées à plusieurs reprises, mais elles semblent représenter une catégorie à part.

### 1.II. PLAN MICRO

#### 1.II.1 UN TRAVAIL D'UTILITÉ SOCIALE (OU ÉCOLOGIQUE) AU LIEU DU CHÔMAGE

Diana Mauri remarque qu'en général les devoirs des entreprises sociales étaient d'introduire des critères sociaux dans l'économie, et la productivité dans le social. On peut constater cela en observant le rôle de l'État social d'assistance et les coopératives sociales. L'IRED constate qu'il faudrait disposer d'un instrument de mesure pour évaluer l'amélioration de la qualité de la vie; Maria -Teresa Cobelli souligne qu'il est nécessaire de mesurer ou d'estimer la qualité de la vie. Tony Gibson remarque que pour réaliser un travail utile il faut avoir recours aux connaissances et aux capacités locales, et le premier pas consiste à se procurer une vue d'ensemble sur ces conditions ou de les faire connaître.

Els Reynaert souligne qu'il est nécessaire de créer des emplois réservés aux personnes défavorisées.

#### 1.II.2 DÉCIDER SOI-MÊME AU LIEU DE DÉPENDRE DES ALLOCATIONS

Els Reynaert pense que les entreprises sociale devaient avoir pour but de réduire l'exclusion. L'explication de James Robertson du "*local economic reliance*" (traduit par: l'indépendance de l'économie locale) est interrompu par Pat Conaty pour résumer cela par la notion de "*self-reliance on*

*urban/neighbourhood level*), pour donc le transposer dans le domaine des communautés participatives régionales ou locales ou de proximité. Pour Maria-Teresa l'indépendance est aussi le travail auto-géré dans le sens des stratégies qui permettent aux gens d'acquérir autonomie sociale et confiance en soi. L'emploi serait alors une activité personnelle d'initiative auto-déterminée. Jordi Estivill de Gabinet d'Estudis Socials met le doigt sur l'importance de l'auto-organisation; l'IRED décrit cela comme "autogéré, mais relié les uns aux autres". D'après Willem Hoogendijk les entreprises sociales doivent être de petite taille, ancrée dans la région et couvrir particulièrement les besoins fondamentaux de la population locale. Cela signifie pour Tony Gibson l'existence de petites entreprises avec un soutien minimum de l'extérieur pour créer un maximum d'emplois locaux.

### 1.II.3 L'AUTOGESTION DÉMOCRATIQUE, PAR LA PROPRIÉTÉ COMMUNE ET LA PARTICIPATION DE TOUS LES ACTEURS

Els Reynaert est d'avis qu'il est possible de s'émanciper par une organisation démocratique. C'est ce qu'on appelle le "*People's Empowerment*" (PRRM), "la justice économique et la démocratie" (James Robertson) ou "démocratie et partenariat". Pour l'IRED la démocratie permet d'optimiser efficacement les ressources.

"L'élargissement du 'principe de subsidiarité' à l'ensemble de la société" (Hugues de Varine) va toujours de pair avec une décentralisation du pouvoir (Ian Campbell). Cela se manifeste dans les formes d'organisation comme "*co-ownership*, (participation / co-propriété)", "*share ownership* (co-propriété)", "*collective ownership* (propriété collective)" et avant tout "*community trusts*" (fondation, holdings communautaires). Pour Hugues de Varine cela signifie que la communauté locale est à la fois acteur et sujet du développement local. John Pearce pense que les acteurs doivent réglementer les résultats produits et contrôler la répartition; les entreprises doivent être efficaces et stables économiquement et proposer des services mis en place sous le contrôle et la gestion des communautés locales qui doivent en rester propriétaires. Ce n'est que sous cette forme que la participation des consommateurs et usagers, y compris celle des employés demeure garanti (Els Reynaert), ainsi que le bien-être de la

communauté locale (Maria-Teresa Cobelli). La mise en réseau des communautés locales auxquelles il faut rendre des comptes et pour lesquelles il faut réaliser des profits est une des conditions essentielles pour l'IREC. On peut de cette manière apprendre à prendre des responsabilités.

#### 1.II.4 PRIORITÉ AUX INVESTISSEMENTS DANS LE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES PLUTÔT QU'AUX INVESTISSEMENTS DE CAPITAL; OU FORMULÉ AUTREMENT: TECHNIQUES PERMETTANT DES ÉCONOMIES DE CAPITAL CONTRE DES TECHNIQUES PERMETTANT DES ÉCONOMIES DE TRAVAIL

Cela signifie aux yeux de Pat une démystification de la "pénurie" pour prôner une efficacité des ressources. Diana Mauri croit les objectifs de l'économie solidaire doivent être au service de l'homme et non pas du capital, et en aucun cas tendre à dévaloriser mais à revaloriser le travail. Maria-Teresa Cobelli réclame simplement de mettre à profit "les ressources sur place".

Le travail doit contrôler le capital et non l'inverse, ça Ian Campbell l'approuve et y ajoute les catégories suivantes: renforcement de la confiance en soi, obligation de garantir de bonnes conditions de travail et un mode économique stable et efficace.

#### 1.II.5 EN GROS ÉQUILIBRE D'ACTIVITÉS ET D'ORIENTATIONS SOCIALES ET ÉCONOMIQUES

James Robertson explique que l'équité économique est une composante des entreprises sociales. Les entreprises sociales qui forment une "sphère sociale" pour augmenter les échanges sur le plan local introduisent des aspects sociaux sur le marché et dans le potentiel économique des éléments non-capitalistes de l'économie; elles combinent la production économique avec la reproduction sociale (Diana Mauri). Le développement social et économique au profit des personnes est pour John Pearce l'objectif principal du nouveau secteur. Cela s'accorde avec l'intégration sociale, l'expansion de l'assistance par la participation, la justice sociale et la lutte contre l'exclusion. En outre, il faudrait tenir compte des éléments



des entreprises sociales: l'importance du dialogue, des revenus; le calcul des coûts sociaux; les chiffres d'affaire sociaux et économiques.

#### 1.II.6 POINTS DIVERS

Les entreprises sociales devraient être multi-fonctionnelles pour le PRRM et provoquer des transformations au sein de la société par des activités dans différentes directions.

### **1. III PLAN MOYEN**

Nous avons aussi abordé les questions de stratégies concernant le nouveau secteur et les problèmes des agences (intermédiaires) de soutien aux entreprises sociales. Tony Gibson, le spécialiste pour les questions pédagogiques, conseille de développer des programmes ad hoc au niveau des communautés locales ou du secteur privé au profit de systèmes de financement de petite taille pouvant profiter aux entreprises de l'économie solidaire. Jordi Estivill croit que la solution se trouve dans la formation de réseaux informels; Ed Mayo rappelle les revendications de la Fondation *Rowntree* de créer 200 "zones d'entreprises locales". PRRM reconnaît la nécessité de développer des institutions gérées par les communautés qui proposent des services sociaux. John Pearce insiste pour que l'on se base sur des points communs au lieu d'accentuer les différences et de créer pour cela des alliances permettant le développement et un travail de persuasion. Willem Hoogendijk pense que les subventions doivent être contrôlées par la population; pour cela Pat Conaty propose d'instaurer des crédits sociaux au sein d'un système comparable au RMI, des banques coopératives foncières, des sociétés de co-propriété et autres.

## **SYNOPSIS DU DEUXIÈME TOUR**

### **2.1 PLAN MACRO**

#### **2.1.1 UNE NOUVELLE DIMENSION ÉCONOMIQUE: LE PARTENARIAT AU LIEU DE LA CONCURRENCE**

Gabriel Chanan demande aux gens de s'entraider au lieu de se concurrencer, de se prendre en charge; il faut définir quelles formes de soutien sont à chercher auprès des secteurs privé et public.

Jordi Estivill insiste sur l'importance de la coordination des échanges entre les réseaux locaux, régionaux, nationaux et européens.

En s'appuyant sur Charles Fourier, Willem Hoogendijk admet qu'il faudra conserver quelques mécanismes de concurrence pour garantir la qualité, la multitude et des prix bas.; mais tout cela doit être soumis au contrôle des communautés. Certains produits ne devraient pas du tout être mis en vente sur le marché privé.

#### **2.1.2 "HUMANISME": ORIENTATION VERS LES VALEURS D'UTILITÉ AU LIEU DE VALEURS D'ÉCHANGE**

Ce point de vue de l'économie locale et solidaire devrait, d'après Gabriel Chanan, être expliqué. Il se base sur le principe de l'économie de budget ("*trade-off*", entre le salaire et l'épargne et la consommation, les activités économiques et l'entraide). En référence aux activistes de l'environnement et aux "écologistes alternatifs" il existe une prise en compte des critères humains et des groupes de communautés locales.

Willem Hoogendijk exige la transformation de notre société moderne d'acquisition en une société normale de subsistance. Le développement d'une économie basée sur l'offre vers une économie basée sur la demande doit fermer l'espace entre les valeurs de troc et de nécessité.

Quels sont les besoins fondamentaux des hommes et à partir de là quels sont les produits à fabriquer pour les besoins des gens? Johannes Spykma dresse la liste des besoins des gens: avoir un revenu, un emploi, une habitation, de la nourriture, être en bonne santé, en sécurité, disposer d'institutions (publiques), d'installations communes, jouir de la

reconnaissance réciproque et pouvoir se réaliser soi-même et avoir recours à une distribution efficace des marchandises et des produits nécessaires à vivre.

### 2.1.3 ACTIVITÉS D'INTÉRÊT PUBLIC: VIABILITÉ ÉCONOMIQUE MAIS NON ORIENTATION VERS LE GAIN

Gabriel Chanan constate qu'un changement de modèle, de l'économie de croissance vers une croissance économique; dans le premier cas il s'agit des emplois, de la croissance du PNB et des activités d'épargne et de consommation. L'alternative qui s'offre poursuit une activité économique basée sur une réduction des coûts et une expansion des activités économiques et de l'aide mutuelle; cela inclut certes la création d'emplois et de revenus, mais ce ne sont pas pour autant des solutions à tous les maux. Le PNB n'est certainement pas le moyen adéquat pour mesurer la croissance économique.

Willem Hoogendijk suppose que le profit ou le surplus montre que l'activité économique couvre la demande et que celle-ci doit être poursuivie à cet endroit. Mais cela ne doit pas signifier que cette activité économique doit être poursuivie pour toujours et que le surplus ou les bénéfices ne doivent profiter qu'aux patrons seuls, car ils les doivent à la région ou au pays.

Roger Spear, et là il cite Rob PATON, dit que l'économie solidaire est un secteur vivement critiqué actuellement, (...) qui englobe de petites et de moyennes organisations, qui se basent sur des valeurs et des responsabilités (...) et qui oeuvrent pour des profits communs ou publics.

### 2.1.4 DÉCENTRALISME: COUVRIR LES BESOINS LOCAUX OU RÉGIONAUX; ORIENTATION VERS LES COMMUNAUTÉS LOCALES AU LIEU DU MARCHÉ MONDIAL

Gabriel Chanan pense qu'un changement dans la politique structurelle est nécessaire: il faut prendre congé de l'idée de créer des emplois et des entreprises pour amorcer une amélioration massive de la qualité de vie. Il exige une mobilisation de moyens et de capacités pour que les personnes puissent participer à la formulation et à la mise en pratique d'une économie politique. En plus; il réclame une décentralisation, une gestion ouverte des institutions publiques ainsi qu'une augmentation des

capacités et des chances de la société et des communautés locales pour développer leurs propres organisations et ressources.

Willem Hoogendijk trouve que le partage du travail a été poussé trop loin et a conduit à l'établissement de monostructures et à la destruction des petites unités de production. Il faut davantage de cultures bio-organiques, de récupération et de recyclage des marchandises, de réparation, de régénération d'énergies douces, d'éducation: ce sont des exemples pour une approche de l'économie locale.

James Robertson voit se développer une séparation des activités économiques locales de ce que peut offrir l'économie nationale. Il en vient à la conclusion que vous trouverez dans le chapitre 2.1.5.

#### 2.1.5 VIABILITÉ À LONG TERME: REPRODUCTION DES HOMMES, DE LA NATURE ET DE LA CULTURE AU LIEU D'UNE EXPANSION ILLIMITÉE DE LA PRODUCTION DE MARCHANDISES

Contrairement à une "croissance économique" abstraite, une nouvelle politique structurelle aidera à améliorer la qualité de la vie, de l'environnement, de la santé, de l'éducation et de la prise en charge des communautés locales, constate Gabriel Chanan.

Pour Willem Hoogendijk il est essentiel de revenir à une économie à petite échelle ("short circuit"). Les pays riches devraient baisser le volume de leur production (matérielle).

Pour James Robertson il est nécessaire de donner la chance aux personnes et aux localités de se défaire de la dépendance envers les gens de l'extérieur, c'est à dire de leur permettre de mettre sur pied une économie locale à leur propre service ou alors qui a une raison en soi.

L'idée principale de Johannes Spyksma est de renforcer et de développer dans les régions les particularités et les diversités des personnes et des phénomènes culturels apparents.

On cherche en outre à établir une interaction entre les habitants de la région et le développement des équilibres locaux; entre le travail, l'habitation et les activités de loisir. Et il s'avère nécessaire de créer des équilibres dynamiques quant à l'importance, et à la composition de la population.

### 2.1.6 POINTS DIVERS

Une des remarques de Gabriel Chanan dit: si par économie solidaire nous entendons d'une part aussi bien des entreprises que les emplois ou d'autre part une productivité directe (production de subsistance), nous aboutissons à un concept global de l'économie solidaire. Celle-ci ne représenterait pas une part de 10% (dans l'ensemble de la production économique comme le montre les estimations) mais de 55% du PNB (si on y inclut le secteur informel). Pour cela il nous faut des indicateurs économiques alternatifs pour connaître et tenir compte aussi bien des influences de l'environnement que de la participation des communautés locales aux activités économiques.

Willem Hoogendijk pense qu'il serait urgent de contrôler le système monétaire. Il faudrait restreindre les investissements des banques de telle sorte que la couverture des émissions monétaires soit garantie à 100% (et non pas à 20%, comme c'est actuellement le cas dans les Pays Bas). Il propose de soumettre les gros investissements à un contrôle démocratique et d'introduire un impôt écologique.

## 2.II. PLAN MICRO

### 2.II.1 TRAVAIL D'UTILITÉ SOCIALE (ET ÉCOLOGIQUE) AU LIEU DU CHÔMAGE

James Robertson observe une évolution vers une "*ownwork society*" (société de travail individuel) où les gens s'engagent et où ils ont la possibilité d'exercer des activités sensées, utiles et profitables, qu'ils pourraient se trouver, organiser et contrôler eux-mêmes.

### 2.II.2 INDÉPENDANCE AU LIEU DE LA DÉPENDANCE D'UNE ASSISTANCE SOCIALE

Willem Hoogendijk pense que la plupart des salaires sont une forme d'aide de la part de l'État (cela est valable pour des personnes qui occupent un emploi sans vraiment le mériter). L'autonomie cependant devrait avoir

priorité sur l'assistance sociale. Sur la base de subventions publiques on peut devenir un combattant politique ou un volontaire enthousiaste.

James Robertson constate que le soutien aux gens qui veulent se débarrasser de leurs chaînes ne doit pas se réduire à de sages conseils. Il conseille de se distancier des emplois que proposent les employeurs et d'encourager les gens qui touchent des aides publiques à se créer eux-mêmes un travail utile et rémunéré, du moins d'envisager cette éventualité.

### 2.II.3 AUTOGESTION DÉMOCRATIQUE; PAR LA PROPRIÉTÉ COMMUNE ET LA PARTICIPATION DE TOUS LES ACTEURS ENTRE AUTRE

Gabriel Chanan réclame une augmentation des capacités et des chances de tout le monde pour améliorer leur propre développement économique et social ... et que la communauté locale soit intégrée dans le processus de planification et de mise en route de la politique nationale.

Johannes Spyksma donne priorité aux possibilités d'influences des habitants sur le développement économique, social, administratif, écologique, local, culturel, technique, humain, interrégional et démographique.

### 2.II.4 PRIORITÉ AUX INVESTISSEMENTS POUR DÉVELOPPER LES RESSOURCES HUMAINES AVANT LES INVESTISSEMENTS DE CAPITAL; TECHNIQUES D'ÉCONOMIES DE CAPITAL CONTRE LES TECHNIQUES D'ÉCONOMIES DU TRAVAIL

Nous devons cesser d'être à la recherche d'emplois ('jobs') ou de chercher à en créer, exige James Robertson. Nous devons plutôt donner la chance aux gens pour d'avoir de bons revenus et de bons emplois: c'est un droit du citoyen d'avoir de propres revenus; le devoir du citoyen de payer l'usage des ressources et des biens collectifs (sous forme d'impôts); le devoir du citoyen de participer aux travaux collectifs utiles et nécessaires. Le développement d'une technologie servant à couvrir les besoins des habitants et à rendre le travail plus humain, est un autre aspect souligné par Johannes Spyksma.

### 2.II.5 EN GROS: ÉQUILIBRE ENTRE LES ACTIVITÉS ET LES ORIENTATIONS SOCIALES ET ÉCONOMIQUES

Jordi Estivill pense que pour établir des ponts entre les mondes sociaux et économiques, il faut remplir les conditions suivantes:

- développer les relations entre l'identité sociale et la gestion des entreprises sociales;
- améliorer les relations entre les chômeurs et les exclus.

### 2.II.6 POINTS DIVERS

James Robertson exige la révision d'un nouvel équilibre entre le travail des hommes et des femmes.

Roger Spear propose une définition structurelle et opérationnelle de l'économie solidaire qui représente le partenariat et le secteur des associations mutuelles (selon la définition opérationnelle du '*voluntary sector*' de ANHEIER/SALOMON): formel/privé/auto-géré/participatif ainsi qu'un partage des profits entre les membres et les propriétaires, sur la base d'une garantie sociale (patronage).

### 2.III PLAN MOYEN

Johannes Spyksma pense que l'heure est venue d'étendre aux organisations associatives l'autonomie de décision des administrations et des comités régionaux.

Roger Spear examine aussi les objectifs de notre entreprise: est-elle académique, philosophique ou doit-elle servir à faciliter le travail d'une agence de financement ou de développement? Cette entreprise ne doit et ne peut en aucun servir à l'exclusion des membres de l'économie solidaire, mais doit permettre de mettre en place des priorités pour les subventions et les financements.