

# Une explication théorique à l'existence des coopératives agrées et des sociétés à finalité sociale en Belgique<sup>1</sup>

SYBILLE MERTENS<sup>2</sup>

Economiste, Chaire Cera Entrepreneuriat et Management en Economie Sociale, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Paru dans *Non-Marchand, Management, Droit et Finance*, n°16, 2005/2, pp. 13-27

## Introduction

Dans la littérature économique européenne consacrée à l'économie sociale, les théories "nonprofit" sont souvent considérées comme trop réductrices et trop inspirées par le modèle de l'organisation sans but lucratif nord-américaine<sup>3</sup>. Une manière d'élargir la réflexion peut être de chercher à rendre compte de l'existence des autres formes organisationnelles de l'économie sociale, en particulier celles où la contrainte de non-distribution du profit ne constitue pas la caractéristique principale.

En Belgique, ces organisations sont relativement peu nombreuses (environ 600), se concentrent dans quelques branches d'activité et constituent visiblement une forme organisationnelle de choix pour les entreprises qui entendent donner la priorité à l'emploi<sup>4</sup>.

Dans une première section de l'article, je définis d'abord ces organisations qui, dans le contexte belge, prennent la forme de société coopérative et/ou de société à finalité sociale. Puis, je rappelle quelles sont leurs spécificités institutionnelles (section 2) avant d'identifier les circonstances économiques dans lesquelles ces spécificités peuvent, en théorie, constituer un avantage comparatif (section 3). Dans un quatrième temps, j'énonce les facteurs qui, malgré les atouts théoriques de la forme coopérative et de celle de société à finalité sociale, pourraient expliquer la faible présence de ces formes organisationnelles dans le tissu économique belge. Enfin, je formule quelques hypothèses sur l'évolution future de cette composante marchande de l'économie sociale (section 5).

## 1. Les sociétés de l'économie sociale

En Belgique francophone, l'économie sociale se définit comme le regroupement "des activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : (1) finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, (2) autonomie de gestion,

---

<sup>1</sup> Cette question a été abordée partiellement dans la contribution « Que valent les coopératives ? Mesure et analyse du phénomène coopératif en Belgique » présentée lors de la conférence du Conseil National de la Coopération "Entrepreneuriat coopératif : s'investir pour créer et innover" à Bruxelles en décembre 2004. Elle a également fait l'objet d'une présentation plus complète lors de la première conférence EMES-ISTR organisée en avril 2005 à Paris.

<sup>2</sup> Je remercie Michel Marée et Benjamin Huybrechts (Centre d'Economie Sociale – Université de Liège) pour leur aide précieuse dans l'élaboration des principaux arguments de cet article.

<sup>3</sup> Voir entre autres Evers, A., Laville, J.L. (eds) [2004].

<sup>4</sup> Defourny, J., Simon, M., Adam, S. [2002].

(3) processus de décision démocratique et (4) primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus "5.

Les sociétés de l'économie sociale empruntent deux formes juridiques (qui se recoupent partiellement). La première forme est celle de société coopérative agréée par le Conseil National de la Coopération (CNC). L'agrément par cet organe garantit que la société coopérative s'inscrit véritablement dans un projet coopératif et respecte les principes fondateurs du mouvement coopératif. Cette disposition est nécessaire dans la mesure où la loi belge a une conception de la société coopérative qui ne se réfère absolument pas à la nature coopérative de l'organisation<sup>6</sup>.

#### Encadré 1 – La société coopérative agréée

La société coopérative agréée par le Conseil National de la Coopération respecte les principes coopératifs suivants :

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

Deuxièmement, depuis 1995, la loi belge prévoit que toute société commerciale peut adopter la qualité de « société à finalité sociale » pour autant qu'elle ne soit pas vouée à l'enrichissement de ses membres et qu'elle vérifie un certain nombre de dispositions statutaires.

Pour rappel, la qualité de « société à finalité sociale » a été créée par le législateur afin de combler un vide juridique rencontré par les organisations à vocation commerciale mais à but non principalement lucratif. En effet, la loi belge définit l'association sans but lucratif (ASBL) en posant comme condition qu'elle ne se livre pas à des opérations industrielles ou commerciales. Si, jusqu'à présent, la conception dominante en matière de doctrine et de jurisprudence a été d'autoriser une activité commerciale aux ASBL seulement dans la mesure où elle est nécessaire à une activité non-commerciale, la forme associative semble parfois peu adaptée aux organisations qui entendent développer des activités principalement commerciales tout en souhaitant que les profits éventuellement dégagés ne soient pas destinés - du moins pas principalement - à enrichir leurs promoteurs. Par ailleurs, la formule coopérative ne leur convient pas nécessairement, surtout si leur finalité n'est pas prioritairement le service aux membres.

Les sociétés à finalité sociale constituent donc le deuxième type de sociétés qui appartiennent à l'économie sociale. Dans les faits, la plupart des sociétés qui ont adopté la forme "à finalité sociale" sont des sociétés coopératives, parfois même agréées par le CNC. Les deux ensembles se recoupent donc partiellement. Dans la suite de l'exposé, je me concentrerai sur les sociétés coopératives agréées, tout en nuanciant mon propos afin qu'il soit également pertinent pour le cas particulier des quelques sociétés à finalité sociale qui n'auraient pas adopté la forme coopérative.

---

<sup>5</sup> CWES [1990].

<sup>6</sup> Selon l'article 350 du code des sociétés, "la société coopérative est celle qui se compose d'associés dont le nombre et les apports sont variables".

## **2. Les spécificités institutionnelles des sociétés coopératives agréées et des S.F.S.**

Pour appréhender les spécificités des sociétés que l'on rencontre dans l'économie sociale belge, on peut se référer à la configuration particulière des droits de propriété que l'on observe dans ces organisations.

### **2.1. Les droits de propriété**

Selon le courant de la théorie des organisations, les droits de propriété d'une organisation se déclinent généralement en un droit d'appropriation du surplus résiduel et un droit de contrôle résiduel<sup>7</sup>. Le droit d'appropriation du surplus résiduel, aussi appelé le droit du requérant résiduel, confère à celui qui le possède le droit de percevoir le bénéfice résiduel, c'est-à-dire le solde, après règlement de l'ensemble des charges à payer. Le droit de contrôle résiduel se définit comme *"le droit de prendre des décisions qui ne sont pas explicitement préétablies par la loi ou réservées à autrui par un contrat"*<sup>8</sup>.

La propriété d'une entreprise est souvent détenue par une catégorie de personnes (ou d'organisations) qui effectuent régulièrement des transactions avec cette entreprise. La forme la plus courante d'entreprise (et la plus décrite dans la littérature) est celle de société "capitaliste". Dans ce type d'entreprise, la propriété appartient aux apporteurs de capitaux. Le droit de décider et le droit de s'approprier le surplus résiduel leur sont conférés, au *prorata* de leur contribution au capital de la société.

En Belgique, la plupart des sociétés appartiennent à leurs investisseurs (que ceux-ci soient des particuliers, des groupes ou encore des pouvoirs publics). En étant propriétaires, ces investisseurs se réservent le droit de contrôler l'organisation dans laquelle ils ont investi et d'orienter sa gestion de manière à maximiser le return sur cet investissement. Cela leur permet notamment de réduire le risque qu'ils ont pris en investissant une partie de leur capital.

La propriété n'est pas toujours attribuée aux investisseurs. Dans les sociétés coopératives, les propriétaires sont les consommateurs (dans les coopératives de consommateurs), les travailleurs (dans les coopératives de travailleurs), les producteurs (dans les coopératives agricoles par exemple), les épargnants-emprunteurs (dans les coopératives d'épargne et de crédit), etc. D'une manière générale, la propriété est aux mains des "membres-usagers". On parle de membre-usager pour faire référence à la double identité des sociétaires de ces organisations ; ils sont à la fois membres et usagers. Ils sont membres et investissent ensemble pour consommer ensemble, travailler ensemble, valoriser leur production ensemble, épargner et emprunter ensemble, ou encore protéger leur emploi ou celui d'autrui ensemble, etc.

### **2.2. La configuration des droits de propriété dans les sociétés de l'économie sociale**

Dans les sociétés coopératives agréées, la configuration des droits de propriété indique clairement que ces droits reviennent aux membres-usagers en leur qualité d'usagers plutôt qu'en leur qualité d'investisseurs. En cela, on peut dire de ces sociétés qu'elles sont "non-capitalistes". Les droits n'y sont pas attribués en fonction de l'apport en capital. Cela s'affirme concrètement dans l'exercice du droit de propriété par les membres.

---

<sup>7</sup> Cette conception "économique" de la propriété n'est pas identique à la notion juridique de propriété.

<sup>8</sup> Milgrom, P. et Roberts, J. [1997], pp. 378-379.

Ceux-ci disposent du droit d'appropriation sur le surplus résiduel. Cette appropriation peut prendre la forme d'une rémunération du capital mais elle est limitée par un taux fixé à 6 %. L'appropriation prendra plutôt la forme d'une ristourne c'est-à-dire d'un remboursement sur le trop-perçu. Dans ce cas, elle sera proportionnelle au montant des transactions effectuées par les membres avec la société. Le droit de contrôle appartient également aux membres mais leur pouvoir votal individuel est limité, ce qui rompt *de facto* le lien entre l'apport en capital et le pouvoir votal.

Ce caractère « non capitaliste » est également présent dans les sociétés à finalité sociale. Premièrement, elles imposent aussi des limites à la distribution de leurs surplus : celui-ci doit être affecté en conformité avec le but social et les membres ne peuvent retirer de la société qu'un bénéfice direct limité. De plus, en cas de liquidation de la société, les membres ne peuvent s'approprier l'éventuel surplus de liquidation. Deuxièmement, le mode de gestion de ces sociétés tend à être démocratique. Le pouvoir de décision est aux mains des associés mais leur pouvoir votal est limité. Enfin, la loi prévoit explicitement la participation des travailleurs à la gestion des sociétés à finalité sociale. Tous ces éléments font de la SFS une forme institutionnelle dans laquelle les droits de propriété des investisseurs sont fortement atténués.

Tableau 1 – Configuration des droits de propriété dans les sociétés de l'économie sociale

	Appropriation du surplus résiduel	Contrôle résiduel
Sociétés coopératives agréées	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit attribué aux membres-usagers</li> <li>- Limite à la rémunération du capital</li> <li>- Principe de la ristourne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit attribué aux membres-usagers</li> <li>- Limite au pouvoir votal</li> </ul>
Sociétés à finalité sociale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Affectation prioritairement en fonction du but social</li> <li>- Pas de possibilité de bénéfice indirect</li> <li>- Limite à la rémunération du capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit attribué aux associés</li> <li>- Ouverture aux travailleurs</li> <li>- Limite au pouvoir votal</li> </ul>

### 3. Les avantages théoriques des sociétés de l'économie sociale

En prenant distance par rapport au modèle de société capitaliste, les sociétés coopératives et les sociétés à finalité sociale constituent des formes alternatives de société. Dans quelles circonstances ces formes possèdent-elles certains atouts ou, autrement dit, quelles sont les raisons qui président généralement à la création de sociétés qui adoptent ces modèles originaux ?

#### 3.1. Les apports de la théorie des organisations

Pour essayer de répondre à cette question, la théorie des organisations nous apporte deux enseignements. Premièrement, elle affirme que la distribution des activités économiques entre les différentes formes institutionnelles dépend des résultats qu'elles obtiennent en termes de minimisation de ce qu'on appelle les coûts de transaction, c'est-à-dire les coûts engendrés par les démarches de préparation et surtout de surveillance qui entourent les transactions.

Deuxièmement, selon ce courant théorique, la propriété est un moyen très largement utilisé pour réduire les coûts de transaction. En effet, la propriété est généralement attribuée à la catégorie de "contractants" (personnes ou organisations qui réalisent des transactions avec l'entreprise) pour qui, le fait d'être propriétaire, réduit le plus les coûts de transaction ou, plus

généralement, elle est attribuée de manière à réduire l'ensemble des coûts de transaction supportés par tous les "contractants" (par exemple, en limitant les droits de propriété des investisseurs). Ainsi, nous avons vu que, dans l'entreprise capitaliste, les investisseurs sont propriétaires car cela leur permet de réduire leurs risques. Cette réduction du risque diminue considérablement les coûts (de transaction) qu'ils auraient à supporter s'ils avaient investi dans une entreprise dont ils n'auraient pas été les propriétaires (coût d'information, coût de contrôle, coût de sortie en cas d'insatisfaction, etc.).

#### Encadré 2 – Les coûts de transaction

Effectuer des transactions entraîne différents coûts de préparation et de surveillance.

Ces coûts sont liés aux démarches suivantes : études de marché, publicité, détermination du prix de vente, recherche et transmission d'information, prises de décision, contrôle et motivation de certains comportements, sortie en cas d'insatisfaction, etc.

Exemple : les transactions entre une entreprise et un consommateur entraînent souvent certains coûts de transaction. Le client se renseigne sur la qualité des produits et sur les garanties après-vente offertes par l'entreprise. Celle-ci a élaboré ses produits et fixé ses prix sur base du comportement du consommateur prédit par une étude de marché. Tant pour l'entreprise que pour le consommateur, ces démarches représentent des coûts.

### **3.2. Les circonstances qui favorisent l'apparition des sociétés de l'économie sociale**

Identifier les circonstances dans lesquelles la coopérative ou la société à finalité sociale est une forme adéquate d'organisation revient dès lors à identifier les circonstances dans lesquelles les coûts de transaction sont particulièrement élevés pour d'autres catégories de "contractants" que celle des investisseurs.

Selon les principaux auteurs qui ont réfléchi à cette question<sup>9</sup>, les coûts de transaction deviennent particulièrement élevés pour ces autres catégories dans trois situations bien connues des économistes et traditionnellement décrites comme des situations d'échec du marché : (1) le monopole, (2) l'asymétrie d'information et (3) la production de biens collectifs. Même si ces situations sont différentes, elles favorisent toutes les trois l'apparition de comportements opportunistes chez certains agents. Cela renforce pour les autres catégories de "contractants" la nécessité de mettre en œuvre des mécanismes de surveillance et par conséquent cela augmente les coûts de transaction qu'ils doivent supporter. Ces circonstances sont favorables à l'apparition de sociétés qui empruntent les formes alternatives présentées ci-dessus.

#### *(1) En situation de monopole*

Sur un marché, lorsqu'une entreprise a une taille très importante, les personnes qui en sont propriétaires détiennent un pouvoir important qu'elles peuvent utiliser au détriment des autres "contractants". Par exemple, en situation de monopole, une firme peut tirer profit de son pouvoir de marché pour fixer des prix élevés ou offrir des produits de piètre qualité au

---

<sup>9</sup> Peu d'auteurs ont analysé la question coopérative sous l'angle de la théorie des organisations. On peut toutefois mettre en exergue les travaux de Platteau, J.P. [1987] dans les coopératives rurales des pays en voie de développement et ceux de Hansmann, H. [1999] et de Spear, R. [2000] dans les pays industrialisés.

détriment des consommateurs. La concurrence est absente et rien ne l'oblige à baisser ses prix ou à améliorer la qualité de sa production. Ce comportement "opportuniste" peut même être encouragé par ses propriétaires si l'objectif de ceux-ci est de maximiser le rendement de leur investissement (en réduisant les coûts de production ou en augmentant les prix de vente).

La coopérative de consommation est une réponse au problème posé par le monopole. L'entreprise appartient aux consommateurs qui peuvent décider de placer, avant la réalisation d'un profit maximum, l'accès à des produits de consommation de qualité et à un prix raisonnable pour les membres. Dans la coopérative de producteurs, les membres peuvent également lutter ensemble contre l'existence d'un monopole, situé cette fois au niveau d'un fournisseur ou d'un intermédiaire pour la commercialisation de leurs produits, en le remplaçant par une organisation qu'ils contrôlent.

La coopérative de travailleurs est également une forme qui peut être expliquée par une argumentation du même type. Les travailleurs ont intérêt à être propriétaires des entreprises dans lesquelles ils travaillent lorsqu'ils craignent de supporter des coûts de transaction liés à leur embauche qui soient particulièrement élevés. Cela peut arriver lorsqu'il y a pénurie de possibilités d'emploi ou lorsque le travail demandé requiert une qualification inhabituelle difficile à valoriser ailleurs. Dans ces deux situations, il est très coûteux pour des travailleurs de s'en aller en cas d'insatisfaction. Ils risquent de ne pas retrouver de travail. Devenir propriétaires limite le risque d'insatisfaction et limite par conséquent les coûts de transaction. Les travailleurs peuvent également préférer devenir propriétaires lorsqu'ils craignent que la distance observée entre les centres de décision et lieux de production ne conduisent les propriétaires capitalistes à prendre des décisions contraires à leurs intérêts sans qu'ils ne puissent même anticiper correctement ces évolutions. Plusieurs coopératives de travailleurs ont ainsi vu le jour suite à la faillite de leur entreprise. Ils en ont repris la propriété collectivement, de manière à gérer eux-mêmes leur destinée professionnelle.

## (2) *En situation d'asymétrie d'information*

La littérature épingle l'asymétrie d'information comme un deuxième type de situation dans laquelle la forme coopérative ou de société à finalité sociale détient un avantage comparatif. L'information ne circule pas toujours parfaitement entre une entreprise et ses contractants. Dans certains cas, l'entreprise (et ceux qui la contrôlent) dispose d'une meilleure information sur la qualité de sa production que ceux qui paient pour l'acquérir. Les consommateurs ne sont alors pas toujours en mesure d'évaluer la qualité des biens produits ou des services délivrés. Des propriétaires capitalistes peuvent être tentés d'abuser de cette situation pour offrir un service de moindre qualité, ce qui réduirait leurs coûts et augmenterait leurs profits. Les coûts de transaction sont élevés pour les consommateurs car ils doivent, par leurs propres moyens, vérifier que la firme n'adopte pas ce genre de comportement opportuniste et essayer de la contraindre à se comporter correctement envers eux.

La coopérative de consommation offre à nouveau une solution intéressante. Lorsque les consommateurs ne sont pas certains de la qualité des produits, ils peuvent constituer une centrale d'achats et organiser le contrôle au niveau collectif. Certaines coopératives de consommation sont ainsi nées aux débuts de l'agriculture biologique, lorsque les labels n'existaient pas encore et que la vérification de l'origine et de la qualité des produits représentait un coût individuel trop important. Devenir propriétaire d'un maillon de la chaîne de distribution constituait pour ces consommateurs une manière de réduire substantiellement leurs coûts de transaction.

Notons également que pour les premiers épargnants qui souhaitaient investir dans le financement de projets respectant certains critères "éthiques" (ce qu'on appelle aujourd'hui la finance alternative), la meilleure solution a été de mettre sur pied des coopératives d'épargne

et de crédit au sein desquelles, en tant qu'épargnants-proprétaires, ils pouvaient contrôler collectivement si les projets financés étaient en conformité avec certains critères choisis<sup>10</sup>. La vérification individuelle aurait été trop coûteuse et rien ne leur garantissait qu'une institution financière détenue par des capitalistes aurait respecté ses engagements de placement éthique, sachant que la vérification par les épargnants aurait été trop coûteuse pour eux.

On se doit de souligner qu'il existe aussi des cas où une catégorie de "contractants" dispose d'un avantage informationnel sur l'entreprise. Dans ces cas, l'entreprise (et ceux qui la contrôlent) peut être amenée à ne pas vouloir conclure de contrat avec cette catégorie ou à lui proposer des conditions désavantageuses pour se prémunir des risques qu'entraîne le déficit d'informations. Cette catégorie de "contractants" a intérêt à devenir propriétaire pour pouvoir bénéficier des services de l'entreprise à des conditions acceptables. Un exemple bien connu est celui des populations défavorisées des pays en voie de développement qui sont exclues des services financiers de base (accès à l'épargne et au crédit) parce qu'elles représentent un risque important pour les banques. Celles-ci ignorent la capacité de remboursement des emprunteurs potentiels parce qu'ils ne travaillent pas dans le secteur formel et/ou qu'ils ne peuvent offrir de garantie matérielle. Les coopératives d'épargne et de crédit constituent une solution puisque leurs membres sont les personnes exclues des services bancaires traditionnels. En tant que propriétaires de l'entreprise, ils font face à des coûts de transaction moins élevés que lorsqu'ils devaient tenter de convaincre une banque qu'ils étaient dignes de confiance. Ils peuvent donc s'offrir des services d'épargne (et surtout de crédit) à un prix raisonnable.

Enfin, précisons que, lorsque les droits de propriété des investisseurs sont atténués (comme dans les SFS), les risques de comportement opportuniste de la part de ces investisseurs sont réduits. Cette forme de société présente donc un avantage en termes de coûts de transaction.

### (3) *Dans la production de biens collectifs*

Les formes "alternatives" de sociétés détiennent également des atouts dans la production de biens collectifs. Par biens collectifs, j'entends les biens et services pour lesquels il n'est pas possible ou on ne souhaite pas exclure certaines personnes de leur consommation via un système de prix (principe de non exclusion) et/ou des biens et services qui, une fois produits, peuvent être consommés simultanément par plusieurs consommateurs sans que cela ne diminue la quantité disponible pour chacun d'entre eux (principe de non rivalité). Dans notre pays, la santé, l'éducation et l'action sociale sont des services qui vérifient (partiellement) le principe de non exclusion. Certains services culturels ou certaines infrastructures (comme les voies de communication) vérifient le principe de non rivalité.

Produire ce genre de biens et services nécessite l'organisation du financement sur une autre base que le financement marchand classique. Il faut mobiliser des ressources comme des dons, des cotisations, du bénévolat ou des subsides. La forme coopérative facilite la mobilisation de ressources volontaires lorsque les coopérateurs sont aussi les consommateurs. Elle permet de dépasser ce qu'on appelle le problème du "passager clandestin". Un consommateur qui sait que lorsque le bien ou le service qu'il convoite sera produit, il n'en sera pas exclu n'a aucun intérêt à contribuer volontairement au financement de la production. Il compte sur la contribution des autres pour assurer celui-ci. Si tout le monde réagit de cette manière, le bien ou le service en question ne sera pas produit. Les

---

<sup>10</sup> Voir par l'exemple de la société coopérative Crédal, basée à Louvain-la-Neuve ([www.credal.be](http://www.credal.be)).

consommateurs motivés ont donc intérêt à se regrouper, à devenir propriétaires ensemble d'une entreprise qui produit ce genre de biens afin de se contrôler les uns les autres et de vérifier que tous les membres contribuent sans se comporter comme des passagers clandestins.

Mais les coopératives et, surtout, les sociétés à finalité sociale possèdent un autre avantage très important qui les rend capables de produire des biens collectifs. Elles réussissent mieux que les sociétés capitalistes à mobiliser des dons et des subsides parce que les donateurs privés (particuliers ou entreprises) et les pouvoirs publics leur font plus confiance dans l'utilisation qu'elles feront des moyens qu'ils leur allouent. Cette confiance est indispensable parce que l'on se retrouve dans une situation d'asymétrie d'information. Les financeurs ne sont pas nécessairement les consommateurs et ils ne sont donc pas en mesure d'évaluer la qualité des biens produits ou des services prestés. Si l'entreprise est aux mains des bénéficiaires ou que les droits de propriété des investisseurs sont atténués (via une limite imposée à la distribution du profit ou au pouvoir votal), elle adoptera sans doute moins vite un comportement opportuniste suscité par la situation d'asymétrie d'information.

Un exemple permet d'illustrer le propos. Les entreprises d'insertion sont apparues à la fin des années 90. Elles visent l'insertion socio-économique à long terme de personnes marginalisées sur le marché du travail. Pour réussir cette mission, elles engagent des personnes habituellement exclues (principe de non exclusion) et financent leurs salaires et l'accompagnement de ces personnes en partie grâce à des aides publiques. Les pouvoirs publics ont exigé que les entreprises d'insertion soient des "sociétés à finalité sociale" parce que ces sociétés se soumettent à un principe de distribution limitée des bénéfices et octroient la possibilité à leurs travailleurs de devenir associés. Les spécificités institutionnelles de la SFS diminuent les coûts de transaction supportés par les pouvoirs publics puisqu'elles limitent les risques d'abus (qui pourraient, dans ce cas, prendre la forme d'une mauvaise utilisation des fonds publics). Ou, pour le dire autrement, l'atténuation des droits de propriété des investisseurs rend plus crédible la poursuite d'une finalité sociale.

#### **4. Les facteurs explicatifs d'un taux de pénétration limité**

En Belgique, sur plus de 600 000 sociétés, on dénombre environ 600 sociétés coopératives agréées et autres sociétés à finalité sociale. Elles se concentrent dans quelques secteurs d'activité (institutions bancaires, assurances, pharmacie, agriculture - y compris agriculture biologique -, nouvelles technologies, logement, conseil et services aux entreprises). Indépendamment de l'activité qu'elles exercent, elles constituent également des formes organisationnelles de choix pour des entreprises dont la mission principale est de procurer un emploi à ses membres ou à des catégories de travailleurs en difficulté. Parmi ces entreprises, on recense les coopératives de travailleurs, les coopératives d'activité qui accueillent des créateurs d'entreprise afin de les aider à lancer leur entreprise dans un cadre économique sécurisé ou encore les entreprises d'insertion (décrites plus haut).

Malgré les atouts théoriques évidents qui se dégagent de l'exposé qui précède, notre pays compte donc relativement très peu d'organisations qui ont adopté les formes institutionnelles des sociétés de l'économie sociale. Comment peut-on expliquer ce taux de pénétration pour le moins limité ? Pour pouvoir répondre à cette question, il faudrait procéder à une analyse historique et institutionnelle par secteur d'activité afin de confronter les arguments théoriques à la réalité empirique. Nous nous permettons de proposer ci-dessous quatre hypothèses qu'une telle analyse permettrait sans doute de vérifier.

Tableau 2 – Sociétés coopératives agréées au 30/11/2004

	Région Wallonne	Région Flamande	Région Bruxelloise	Belgique
Coopératives de consommation	9	40	7	56
Coopératives agricoles	290	37	3	330
Coopératives de production et de distribution	9	15	2	26
Coopératives de services	46	56	21	123
Total	354	148	33	535

Source : *Conseil National de la Coopération [2004]*

Premièrement, malgré ses nombreux atouts, la formule coopérative ne comprend pas que des avantages. En particulier, l'attribution de la propriété à des membres qui possèdent la double-qualité représente un risque pour eux-même car en plus d'investir, ils "s'investissent". Un travailleur membre d'une coopérative de travailleurs place dans le même panier son capital et son emploi. Il peut perdre les deux en même temps. Souvent, ce risque n'est pas raisonnable et cela peut expliquer que les travailleurs choisissent finalement assez rarement d'être propriétaires collectivement de leur entreprise.

Plus généralement, si l'attribution de la propriété à d'autres contractants que les investisseurs réduit certains coûts de transaction, elle en génère d'autres, en particulier ceux liés à la prise de décision collective<sup>11</sup>. On peut ainsi supposer qu'il est plus facile pour des investisseurs de décider collectivement de l'avenir d'une société que pour d'autres catégories de contractants qui en seraient propriétaires. Les intérêts défendus par les investisseurs semblent en effet plus homogènes que les motivations des consommateurs ou des travailleurs qui auraient en même temps investi dans l'entreprise.

Deuxièmement, si théoriquement, la coopérative ou la SFS apparaissent dans certains cas comme la forme idéale d'entreprise, les pouvoirs publics ont parfois imposé que dans ces circonstances, les opérateurs prennent la forme d'ASBL. Ceci s'explique très probablement par le fait que la société coopérative belge n'est pas une forme juridique qui traduit les principes coopératifs. Le législateur n'avait donc pas la possibilité de reconnaître les atouts de la société coopérative. De nombreux textes imposent la qualité d'ASBL pour prêter certaines activités ou pour percevoir des subsides indispensables à la bonne marche de l'activité. Depuis la création de la SFS, les prestataires ont souvent la possibilité de prendre cette forme. Beaucoup plus rarement, le législateur autorise la prestation par des coopératives agréées.

Troisièmement, il faut bien reconnaître que dans le milieu entrepreneurial, la forme coopérative (au sens strict du terme) est fort peu connue. On connaît la forme juridique (qui ne dit pas grand chose et qui intéresse surtout pour le caractère variable de son capital). On connaît moins bien les principes et les atouts théoriques de ce type d'entreprise.

Enfin, on peut supposer que certaines évolutions dans l'organisation même de la vie économique et sociale en Belgique ont progressivement réduit les avantages comparatifs des sociétés de l'économie sociale en réduisant l'occurrence de circonstances qui leur sont favorables. Cette dernière explication est abordée dans la section suivante.

<sup>11</sup> Dans la littérature, on les dénomme "les coûts de propriété". Sur ce point, voir l'analyse de Hansmann, H. [1999].

## 5. Perspectives

L'évolution de notre société se marque par différentes tendances que l'on peut relever et qui, à la lumière de ce qui vient d'être dit, constituent un terrain favorable ou défavorable au développement des sociétés coopératives ou des sociétés à finalité sociale. De manière générale, si l'on en croit les arguments théoriques, tout ce qui accroît les phénomènes de pouvoir de marché (concentration, monopole, rationnement sur le marché du travail, etc.), tout ce qui provoque des situations d'asymétrie d'information et tout ce qui renforce le besoin de services collectifs justifie l'émergence (ou le développement) des sociétés de l'économie sociale.

Dans le contexte européen, le discours est, depuis de nombreuses années, à la libre concurrence. Cela n'empêche toutefois pas des phénomènes importants de concentration dans de grands secteurs-clés. Cette concentration crée des situations de pouvoirs de marché qui pourraient appeler les coopératives à jouer un rôle de contre-pouvoir. Cela s'observe déjà, par exemple, dans le domaine de l'électricité<sup>12</sup>.

Par ailleurs, diverses évolutions que l'on peut observer provoquent la multiplication des situations d'asymétrie d'information. Les attentes éthiques des consommateurs et des travailleurs sont croissantes. Or, vérifier le caractère éthique d'une production n'est pas chose aisée. Les services aux personnes connaissent un taux de croissance important et les situations d'asymétrie d'information sont souvent observées dans la prestation de ces services. Les progrès technologiques (dans l'agro-alimentaire, dans l'industrie pharmaceutique et dans les technologies de l'information) se multiplient, rendant difficile les contrôles de qualité. Dans toutes ces situations, les sociétés de l'économie sociale pourraient jouer leurs atouts. On notera cependant que le développement de normes ou l'apparition de labels et de professions de contrôle rendent moins nécessaires les solutions de type institutionnel développées dans cet article.

Quant aux évolutions que l'on peut relever dans le champ de la production de services collectifs, elles ne semblent à première vue favorables aux sociétés de l'économie sociale puisque les tendances actuelles vont dans le sens du développement de quasi-marchés, c'est-à-dire d'un mode d'intervention des pouvoirs publics prenant la forme de subsides à la demande (type titres-services), laissant aux consommateurs le choix du prestataire. On peut toutefois relever que si la nature de ces services rend difficile l'évaluation de leur qualité avant la prestation, il est probable que les sociétés de l'économie sociale pourront jouer un rôle important dans la production de ces services, pour autant que les consommateurs les jugent plus dignes de confiance.

## Références

Anheier, H.K., Ben-Ner, A. [2002], *The Study of the Nonprofit Enterprise*, Kluwer, New-York

Benander, L., Webb, T. [1999], "Marketing our Cooperative Advantage", *paper presented at the ICA Congress and General Assembly*, Québec.

Commission des Communautés européennes [2004], *Communication de la commission au conseil, au parlement européen, au comité économique et social et au comité des régions sur la promotion des sociétés coopératives en Europe*, Bruxelles.

---

<sup>12</sup> Voir par exemple la coopérative ecopower. ([www.ecopower.be](http://www.ecopower.be)).

- Conseil National de la Coopération [2003], *L'entrepreneuriat coopératif. Un rouage économique et social important et toujours d'actualité*, SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie, Bruxelles.
- Defourny, J., Simon, M., Adam, S. [2002], *Les coopératives en Belgique : un mouvement d'avenir*, Editions Luc Pire, Bruxelles.
- Espagne, F. [2000], "L'entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000", *RECMA, revue internationale de l'économie sociale*, n°275-276, pp. 168-182.
- Evers, A., Laville, J.L. (eds) [2004] , *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Hansmann, H. [1996], *The Ownership of Enterprise*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, London.
- Hansmann, H. [1999], "Cooperative Firms in Theory and Practice", *The Finnish Journal of Business Economics, (Liiketaloudellinen Aikakauskirja)*, n°4, pp.387-403.
- Hanush, H. [1985], « Market and Bureaucratic Failure as a Problem of Self-help Development », in Dülfer, E., Hamm, W. (eds), *Co-operatives. In the Clash between Member Participation, Organisational Development and Bureaucratic Tendencies*, Quiller Press, London, pp. 57-76.
- Platteau, J.-P. [1987], "La nouvelle économie institutionnelle et la problématique coopérative", Cahiers de la Faculté des Sciences Economiques et Sociales de Namur, Série recherches, n°79, Université Notre-Dame de la paix, Namur.
- Spear, R. [2000], "The Co-operative Advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol.71:4, pp. 507-523.
- Vanhove Matthieu [2003], *Working on the future together, The power of co-operatives*, Horizonten Series, Cera Foundation, Leuven.