



1

L'ÉCONOMIE SOCIALE

JACQUES DEFOURNY

1. Les sources de l'économie sociale	31
2. Les approches contemporaines de l'économie sociale	38
3. Les composantes de l'économie sociale	48
4. Une économie sociale ouverte et en mouvement	55
5. Une économie « sociale et solidaire »	61
6. Leçons du passé et perspectives d'avenir	66

INTRODUCTION

L'expression « économie sociale » est apparue en France dans le premier tiers du XIX^e siècle. Cependant, elle a longtemps été utilisée dans un sens beaucoup plus étendu et plus vague qu'aujourd'hui. Il est vrai que la combinaison de deux termes aussi larges permet *a priori* à tout un chacun d'élaborer sa propre conception de l'économie sociale, en insistant plus ou moins sur le volet économique ou sur le volet social. À la limite, tout ce qui, dans l'économie, a une dimension sociale et tout ce qui est économique dans le social pourrait être qualifié d'économie sociale.

Depuis le dernier quart du XX^e siècle, c'est une conception bien plus spécifique de l'économie sociale qui s'affirme à l'échelle internationale. Même si les dénominations et les définitions peuvent varier d'un pays à l'autre, c'est l'existence d'un troisième secteur, aux côtés du secteur privé à but lucratif et du secteur public, que l'on découvre ou redécouvre un peu partout en Europe, en Amérique du Nord et du Sud, dans les économies en transition d'Europe centrale et orientale ainsi que dans divers pays d'Asie orientale (en Corée du Sud et au Japon notamment)¹. Certes, ce troisième secteur n'est pas séparé des deux autres par des frontières parfaitement définies et étanches, mais ses dynamiques propres sont suffisamment originales pour ne pas être confondues avec celles des autres secteurs.

L'objectif de ce chapitre est de préciser le concept d'économie sociale et de montrer sa pertinence, en le replaçant d'abord dans une perspective historique. En effet, les formes d'organisation coopératives, mutualistes et associatives qui constituent cette économie sociale plongent profondément leurs racines dans l'histoire des sociétés humaines. Il est donc fondamental de les resituer dans leur évolution et de comprendre les courants d'idées qui les ont marquées si l'on veut saisir l'économie sociale dans toute sa densité. Ce retour vers les sources historiques de l'économie sociale constituera la première partie de ce chapitre.

Dans un second temps, nous aborderons les approches contemporaines qui ont permis, très progressivement, d'appréhender l'économie sociale et de la définir de plus en plus rigoureusement par ses statuts juridiques, ses principes et ses pratiques spécifiques². Nous verrons également que cette construction conceptuelle s'est déroulée non seulement en France, mais aussi en Belgique francophone, au Québec et en Espagne.

Dans une troisième partie, nous décrirons les principales composantes de l'économie sociale telles qu'elles apparaissent aujourd'hui (coopératives, mutuelles, associations et, plus récemment, fondations), dans leur hétérogénéité et leur diversité. Nous aborderons aussi la faiblesse des données statistiques disponibles quant au poids économique respectif de chacune de ces différentes composantes.

1 Comme expliqué dans l'introduction de cet ouvrage, l'appellation « *third sector* » est celle qui a été le plus largement retenue par les scientifiques du monde entier travaillant sur ces réalités, au-delà de la grande variété des notions et approches propres aux contextes nationaux ou régionaux.

2 Pour éviter tout anachronisme, nous n'emploierons pas l'expression « économie sociale et solidaire » tout au long de ce cheminement historique, puisque cette notion n'existe pratiquement pas avant les années 2000.

Comme nous le verrons cependant dans la quatrième partie, l'économie sociale est loin de constituer un espace clos, et il est important de saisir la souplesse de ses frontières et de prendre conscience de ses zones de mixité, particulièrement mises en évidence par des représentations tripolaires de l'économie et par l'approche de l'économie solidaire, elle aussi forgée en France.

Il s'agira ensuite, dans la cinquième partie, d'analyser les atouts et les limites de la reconnaissance récente en France, par une loi de 2014, de ce qui est désormais nommé l'« économie sociale et solidaire » (ESS). Nous verrons notamment dans quelle mesure cet espace économique nouvellement délimité correspond mieux au troisième secteur de nos économies que l'espace du *non-profit sector*, typique d'une vision états-unienne.

Enfin, par-delà ces conceptualisations plus ou moins concurrentes ou convergentes, nous bouclerons ce chapitre en identifiant quelques leçons qui peuvent être tirées de l'histoire de l'économie sociale pour mieux percevoir ses émergences et ses développements actuels.

1. LES SOURCES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Même si l'économie sociale moderne a trouvé ses principales expressions au cours du XIX^e siècle, son histoire remonte aux formes les plus anciennes des associations humaines. On peut même dire que la genèse de l'économie sociale se confond largement avec la lente émergence de la liberté d'association au fil des siècles.

1.1. *L'association, aussi ancienne que la vie en société*

Des corporations et des fonds de secours collectifs existaient déjà dans l'Égypte des Pharaons. Les Grecs avaient leurs « hétairies » pour se garantir une sépulture et pour l'organisation rituelle des cérémonies funéraires, tandis que les Romains se groupaient en collèges d'artisans et en « sodalitia », associations plus politiques. Avec l'effondrement de l'Empire romain, ce sont les associations monastiques – couvents, monastères, abbayes, prieurés, commanderies, chartreuses, ermitages, etc. – qui deviennent, partout en Europe, les refuges de l'associationnisme primitif autant que des arts, des sciences et des traditions.

Au IX^e siècle, les premières guildes apparaissent dans les pays germaniques et anglo-saxons ; puis, à partir du XI^e siècle, émerge la confrérie, groupement organisé de laïcs qui s'affirme en dehors des couvents pour répondre à des besoins pratiques d'assistance, d'entraide et de charité. Quant aux associations compagnonniques, elles se développent dès le XIV^e siècle et, progressivement, elles s'assurent, dans les métiers les plus qualifiés, une certaine maîtrise du marché du travail.

En fait, la réalité associative de l'époque médiévale est très riche³. Elle s'exprime sous des formes et des appellations multiples : confrérie, guilde, charité, fraternité, hanse,

³ L'historien Nourrisson (1920) va même jusqu'à affirmer que tous les progrès majeurs de la vie économique et politique du Moyen-Âge reposent sur des formes d'organisations associatives.

métier, communauté, maîtrise, jurande, etc. Et il semble bien que ces pratiques et formes associatives soient universelles : on pourrait citer les sociétés agricoles de secours mutuel en Chine sous la dynastie des Tang (vii^e et viii^e siècles), les corporations alimentaires de la Byzance médiévale, les guildes post-médiévales du monde musulman, les castes professionnelles d'Inde ou encore les confréries d'artisans et les groupes de travail dans l'Afrique précoloniale et l'Amérique précolombienne.

Pourtant, ce foisonnement associatif ne doit pas faire illusion : ces organisations ne jouissent pas d'une grande liberté. Ainsi, en Europe, un groupement volontaire ne peut exister en dehors de l'Église, de l'État ou des autres autorités en place que sous des formes précises, dont les règles d'admission et de fonctionnement sont strictement codifiées. Cette vigoureuse mise sous tutelle s'accompagne de priviléges pour l'association, qui devient alors une corporation d'État, une institution de l'ordre féodal. Cependant, en marge du monopole corporatif, aux structures rigides et hiérarchiques, subsistent ou apparaissent de nombreuses formes associatives qui inquiètent le pouvoir et que celui-ci tente continuellement de réprimer, d'interdire ou de soumettre.

À partir du xviii^e siècle, les *Friendly Societies*, qui annoncent le mouvement mutualiste, se multiplient en Angleterre ; elles visent à fournir à leurs membres des allocations en cas de maladie ou de décès, en contrepartie de cotisations régulières. Elles se répandront par la suite aux États-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande. En ce siècle des Lumières, la société civile est de plus en plus vivante : à côté des institutions charitables, héritées du passé, apparaissent des sociétés savantes, des cercles littéraires et musicaux, des sociétés récréatives et des clubs d'affinité. Un peu partout en Europe, la franc-maçonnerie se montre très active, et de nombreuses associations clandestines contribuent à diffuser les idées nouvelles qui seront reprises par la Révolution française de 1789. Cependant, l'esprit de celle-ci est avant tout individualiste, et la souveraineté de l'État entre rapidement en opposition avec la liberté d'association : s'associer, c'est soit recréer des corps intermédiaires, synonymes de priviléges, comme auparavant, soit créer des foyers de contestation et de subversion, qu'il faut réprimer au nom de l'intérêt supérieur de la Nation.

La liberté d'association commence néanmoins à percer dans plusieurs pays européens (Angleterre, Allemagne, Pays-Bas) et surtout aux États-Unis, pays fondé par des aventuriers, des bannis d'Europe et autres minorités persécutées par les pouvoirs en place, qui choisissent de ne placer que des prérogatives limitées dans les mains de l'État naissant⁴. En France, la Révolution de 1848 et l'insurrection de la Commune (1871) engendrent de brèves périodes de liberté associative, mais en dehors de celles-ci, une loi de 1810 interdit la création de toute association de plus de vingt personnes sans autorisation préalable de l'État. Il faudra attendre la fin du xix^e siècle et le début du xx^e siècle pour que des lois

⁴ En 1840, A. de Tocqueville écrit, à propos des États-Unis : « Le pays le plus démocratique de la terre se trouve être celui où les hommes ont le plus perfectionné de nos jours l'art de poursuivre en commun l'objet de leurs communs désirs et ont appliqué au plus grand nombre d'objets cette science nouvelle... La morale et l'intelligence d'un peuple démocratique ne courraient pas de moindres dangers que son industrie, si le gouvernement venait y prendre partout la place des associations... Dans les pays démocratiques, la science de l'association est la science mère : le progrès de toutes les autres dépend des progrès de celle-là. » (Tome 2, chapitre V). Voir aussi le chapitre 3, sur les associations, dans le présent ouvrage.

offrent un cadre juridique aux formes d'organisation (coopérative, mutualité, association sans but de lucre) qui composeront l'économie sociale moderne.

1.2. *Le pluralisme idéologique de l'économie sociale au XIX^e siècle*

Si l'économie sociale est parvenue à sortir d'un *no man's land* mal délimité entre secteur privé classique et secteur public et à affirmer une certaine cohérence, c'est avant tout parce que ses différentes composantes (coopérative, mutualiste et associative) plongent leurs racines dans un même terreau : l'associationnisme ouvrier du XIX^e siècle et les utopies des Robert Owen, Henri de Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon et autres Philippe Buchez. En effet, c'est d'abord dans les milieux ouvriers des grandes villes et des concentrations manufacturières du capitalisme industriel naissant que se manifeste un intense mouvement de création de sociétés de secours mutuel ainsi que d'associations ouvrières de production ou de consommation, et ce malgré les interdictions décrétées par la loi Le Chapelier en 1791 et la loi de 1810. Les premières associations ouvrières, qui émergent à Paris et à Lyon, préfigurent les coopératives de travailleurs et concernent d'abord les métiers très qualifiés du bâtiment, de l'horlogerie, du livre, de la bijouterie, etc. Ensuite, les associations ouvrières se développent partout en France, tout au long du XIX^e siècle, dans les activités alimentaires comme l'épicerie, la boulangerie et la meunerie, afin de procurer du pain bon marché et de qualité ou d'autres produits de base aux familles de travailleurs. Elles annoncent quant à elles le grand développement des coopératives de consommateurs⁵.

Si les premières réalisations coopératives et mutualistes voient le jour dans ce creuset, l'itinéraire de l'économie sociale, depuis ses sources jusqu'à ses manifestations contemporaines, est en réalité marqué par diverses généalogies doctrinales et par certaines confusions terminologiques, qu'il nous faut brièvement évoquer ici.

Le concept d'économie sociale proprement dit émerge à la fin du premier tiers du XIX^e siècle. En 1830, Charles Dunoyer publie à Paris un *nouveau traité d'économie sociale*, et l'on sait que, dans la même décennie, un *Cours d'économie sociale* est professé à Louvain. En fait, cependant, comme le dit Gueslin (1987, p. 3), « dès ce moment et jusqu'à la fin du siècle, l'économie sociale veut être, ni plus ni moins, une autre façon de faire de l'économie politique ». Ses défenseurs sont tous sensibilisés au terrible coût humain de la révolution industrielle et reprochent à la science économique dominante d'ignorer la dimension sociale. Les manuels d'économie sociale qu'ils rédigent ajoutent, aux chapitres consacrés à l'économie pure, des développements sur les problèmes sociaux et les moyens de les résoudre.

Dans cet élargissement de l'économie politique, plusieurs traditions ou écoles de pensée se côtoient. En suivant Desroche (1987), qui s'appuie lui-même sur un colloque de 1890, on peut identifier, au cours du XIX^e siècle, une école socialiste, une école sociale-chrétienne réformiste, une école libérale et une école solidariste.

⁵ Voir le chapitre 2, consacré aux coopératives, dans le présent ouvrage.



1.2.1. Le socialisme associationniste

La tradition socialiste commence évidemment avec les socialistes utopiques déjà évoqués et leurs disciples. Mais il faut attendre Constantin Pecqueur (en 1842) et François Vidal (en 1846) pour trouver des références explicites à l'économie sociale. Tous deux exaltent l'association en liaison avec une intervention de l'État et jouent un rôle important dans la révolution de 1848. Plus tard, cette tradition sera incarnée en France par Benoît Malon et son *Manuel d'économie sociale* (1883) ainsi que par Marcel Mauss, qui prône une économie de socialisations volontaires.

En réalité, c'est seulement jusqu'en 1870 que les penseurs du socialisme associationniste exercent suffisamment d'influence dans le mouvement ouvrier international pour que l'on identifie souvent socialisme et économie sociale. Karl Marx lui-même se montre dans un premier temps favorable aux coopératives. Mais ses thèses collectivistes l'emportent progressivement, et une partie croissante du mouvement ouvrier en vient à nier à l'économie sociale une fonction centrale dans le processus de transformation de la société. Au mieux, elle reste, comme pour Jean Jaurès et certains socialistes belges (en particulier Émile Vandervelde et Louis Bertrand), un moyen d'améliorer la condition des plus pauvres et de les éduquer, ainsi qu'un puissant outil pour rassembler des ressources et organiser la propagande au service du combat politique.

1.2.2. Le Christianisme social

Le Christianisme social participe lui aussi au développement de l'économie sociale, en particulier à travers l'œuvre de Frédéric Le Play, qui fonde une *Société d'économie sociale* en 1856 et une revue baptisée *L'économie sociale*⁶. Il a aussi l'idée de faire figurer l'économie sociale aux expositions universelles de 1867, 1878 et 1889. Le Play approuve le développement des coopératives dans une visée réformiste, mais non pour une transformation radicale de la société. Il prône surtout les œuvres de patronage des chefs d'industrie. Frédéric-Guillaume Raiffeisen peut aussi être mentionné, dans la même lignée, pour ses réalisations pratiques : il fonde en Allemagne les premières caisses rurales de crédit et devient ainsi le père du crédit coopératif agricole⁷.

Beaucoup d'initiatives naissent à partir du bas clergé et de communautés chrétiennes, mais au niveau de l'Église en tant qu'institution, c'est surtout l'encyclique *Rerum Novarum*, du Pape Léon XIII, en 1891, qui traduit un encouragement de l'économie sociale. D'une manière générale, les chrétiens sociaux du XIX^e siècle appellent de leurs vœux des « corps intermédiaires » pour lutter contre l'isolement de l'individu, tare du libéralisme, et contre l'absorption de l'individu dans l'État, piège du jacobinisme. La valorisation de ces microstructures en même temps que l'affirmation de l'autonomie des individus débouchent sur le concept de subsidiarité, qui implique que l'instance supérieure n'accapare pas les fonctions que l'instance inférieure, plus proche de l'usager, peut assumer.

⁶ En fait, l'inspiration chrétienne est aussi largement présente dans les trois autres écoles, mais ce sont les thèses de Le Play qui reflètent le mieux la doctrine sociale de l'Église (DSE), où se mêlent, autour de l'exigence de charité, des tonalités de philanthropie paternaliste autant que d'entraide mutuelle. Nous renvoyons à la thèse de Pezzini (2016) pour un exposé minutieux des sources chrétiennes de la pensée coopérative et, plus largement, de l'économie sociale.

⁷ Voir aussi le chapitre 2, sur les coopératives, dans le présent ouvrage.

1.2.3. Le libéralisme social

L'école libérale, quant à elle, est d'abord emmenée par Charles Dunoyer, puis par Frédéric Passy. Plaçant la liberté économique au-dessus de tout et récusant les ingérences éventuelles de l'État, elle se fonde surtout sur le principe du *self-help*. Par ailleurs, même si leurs positions sont loin d'être identiques, on peut aussi rattacher à l'école libérale Léon Walras, pour l'importance qu'il accorde aux associations populaires⁸ ; John Stuart Mill, en Angleterre, pour son plaidoyer en faveur du dépassement du salariat par l'association de travailleurs ; et Hermann Schulze-Delitzsch, en Allemagne, et Luigi Luzatti, en Italie, pour leurs rôles respectifs dans l'émergence des coopératives de crédit.

1.2.4. Le solidarisme

Dans l'école solidariste enfin, on trouve Auguste Ott, disciple de Buchez, qui publie en 1851 puis en 1892 un *Traité d'économie sociale*, et surtout Charles Gide, avec l'École de Nîmes. Pour Gide, l'esprit solidariste tend à « l'abolition du capitalisme et du salariat sans sacrifier ni la propriété privée ni les libertés héritées de la Révolution ». Dans cette perspective, l'entraide et l'éducation économique par la coopération doivent transformer l'homme. Mais alors que le socialisme associationniste promeut surtout la coopérative de production, l'École de Nîmes fait de la coopérative de consommation le centre de la rénovation sociale. En ce sens, elle rejoint les *Christian socialists* anglais et importe en France, en l'adaptant, le modèle de Rochdale⁹. Enfin, à côté de cette branche coopérativiste d'inspiration chrétienne, Gueslin (1987) repère aussi dans le solidarisme une branche laïque et républicaine, avec notamment Léon Bourgeois, qui donnera son inspiration à la mutualité française.

1.2.5. Et la tradition philanthropique ?

Il ressort assez clairement de ces distinctions que les quatre creusets idéologiques évoqués se croisent surtout autour d'un axe que l'on pourrait nommer « l'entraide mutuelle » ou « l'intérêt mutuel » : l'associationnisme ouvrier et la coopération paysanne du XIX^e siècle traduisent la volonté émergente des classes populaires de chercher elles-mêmes et collectivement des réponses à leurs problèmes communs.

Mais réduire les sources de l'économie sociale à cet axe de l'intérêt mutuel reviendrait à négliger un second axe historique, celui de la philanthropie, qui recouvre les multiples œuvres de charité, surtout chrétiennes, envers les pauvres (paroisses, monastères et activités missionnaires), les associations laïques de bienfaisance (comme la *Société Philanthropique de Paris*, dès 1780), les traditions britanniques des *charities*¹⁰ et du

⁸ Voir à cet égard son ouvrage intitulé *Les associations populaires de consommation, de production et de crédit* (1865). À noter cependant que Desroche (1987) classe plutôt Walras dans l'école solidariste.

⁹ Voir le chapitre 2, sur les coopératives, dans le présent ouvrage.

¹⁰ C'est le *Charitable Uses Act* qui reconnaît officiellement, dès 1601, les domaines pouvant être considérés comme charitables. Aujourd'hui, le statut de *charity* est accordé sur base de plusieurs critères par la *Charities Commission* à des organismes dont l'objet répond à l'une des quatre catégories suivantes : lutte contre la pauvreté, promotion de l'éducation, promotion de la religion, ou autre action au profit de la communauté. Pour plus de détails, voir le chapitre 3, sur les associations, dans le présent ouvrage.

*volunteering*¹¹, ou encore celle des fondations américaines, qui incarnent une façon plus ou moins collective, mais non étatique, d'aborder les problèmes structurels d'une société très inégalitaire (Cunningham, 2016).

La philanthropie apparaît certes dans la doctrine sociale de l'Église, évoquée ci-dessus, ainsi que chez certains tenants du libéralisme social, notamment des capitaines d'industrie développant des œuvres sociales pour leurs travailleurs et leurs familles sans aucune référence chrétienne. Mais, dans une large mesure, les démocraties européennes – la France et les pays scandinaves en particulier – ont cherché à surmonter le paternalisme et le particularisme de la charité chrétienne et des autres formes de philanthropie en confiant à l'État l'essentiel de la gestion de l'intérêt général. Pourtant, on ne peut aujourd'hui que reconnaître la persistance – et même une vigueur renouvelée – des traditions philanthropiques (Jung *et al.*, 2016), de même d'ailleurs qu'un foisonnement associatif autour des questions d'intérêt général. Aussi, d'un point de vue analytique, il nous paraît important de souligner, à côté de l'axe de l'intérêt mutuel, un axe que l'on peut nommer philanthropique ou d'intérêt général, au sens de l'ensemble des pratiques de mobilisation volontaire de ressources financières et humaines privées en vue d'une contribution au bien public.

Dans une telle perspective, il apparaît aussi plus légitime et cohérent qu'une catégorie « fondations » soit ajoutée aux grandes composantes de l'économie sociale, ainsi qu'en verra plus loin. Plus important encore pour notre propos est le fait que la mise en évidence, dès à présent, de deux axes ou pôles majeurs préfigure le double cheminement de l'économie sociale tel que nous voulons le suivre au long de ce chapitre, tant au niveau historique que sur le plan analytique.

Que peut-on finalement retenir de ces classifications philosophiques ou idéologiques ? Certainement qu'elles sont imparfaites et qu'il n'y a guère d'homogénéité au sein des différentes écoles ; néanmoins, elles ne manquent pas d'intérêt. Leur principal mérite est de montrer le pluralisme politico-culturel des fondements de l'économie sociale, ce qui n'est pas sans conséquence pour les approches contemporaines et les représentations politiques de ce secteur : aucune d'entre elles ne peut en revendiquer une paternité exclusive. En tout cas, c'est bien au carrefour de toutes les grandes idéologies du XIX^e siècle que s'est forgé le modèle de l'économie sociale, principalement français, qui oriente aujourd'hui les redécouvertes de ce secteur, tant dans le monde francophone qu'au niveau européen.

1.3. *Les ambiguïtés persistantes du concept d'économie sociale*

À la fin du XIX^e siècle, on l'a dit, l'économie sociale garde un sens beaucoup plus large que le champ aujourd'hui visé, même si coopératives, sociétés de secours mutuel et autres associations y occupent déjà une place centrale, en particulier dans l'allégorie (souvent

¹¹ Le Royaume-Uni est de loin le pays européen où le volontariat/bénévolat est le plus développé. Pour faire bref, la citoyenneté y est, plus qu'ailleurs, associée à un devoir moral d'engagement pour le bien commun, et non ayant tout à un ensemble de droits garantis sur une base égalitaire. Voir aussi le chapitre 4, sur le bénévolat, dans le présent ouvrage.

citée) de Gide lorsqu'il présente le Pavillon de l'économie sociale lors de l'Exposition universelle de Paris en 1900. Il compare l'économie sociale à une cathédrale :

Dans la grande nef, j'y mettrais toutes les formes de libre association qui tendent à l'émancipation de la classe ouvrière par ses propres moyens, dans l'un des deux collatéraux, tous les modes d'intervention de l'État, dans l'autre toutes les formes d'institutions patronales... et en bas dans la crypte, l'enfer social, tout ce qui concerne les plus misérables (paupérisme, alcoolisme...).

Cité par Gueslin (1987, p. 5)¹²

Notons en passant que Gide n'oublie ni les interactions avec l'État, que l'on retrouve dans le socialisme associationniste, ni la philanthropie d'origine patronale.

Encadré 1

L'économie du social ou celle du troisième secteur ?

Dans le monde francophone, l'Association d'économie sociale rassemble des économistes autour de l'analyse économique des questions sociales, mais elle s'ouvre de plus en plus à l'étude des entreprises et des rôles de l'économie sociale. Dans un sens analogue, il existe, dans le monde anglo-saxon, une *Association for Social Economics* qui publie, depuis plus de 65 ans, une *Review of Social Economy* et anime, depuis 35 ans, un *Forum for Social Economics*. Cette dernière notion de *social economics* pourrait sembler très éloignée des centres d'intérêt de notre ouvrage, mais c'est en réalité loin d'être le cas : une maison d'édition parmi les plus réputées en économie, Edward Elgar, a lancé récemment une collection d'ouvrages intitulée *Elgar Companion to Social Economics* qui est présentée comme s'intéressant surtout à deux champs majeurs reliés entre eux : d'une part, l'analyse économique du « troisième secteur (activités bénévoles, coopératives et associatives) qui connaît un remarquable regain d'intérêt dans l'économie contemporaine mondialisée » (notre traduction) ; d'autre part, la critique de l'analyse économique standard, par la mise en évidence des valeurs qui sous-tendent la plupart des organisations, des comportements et des échanges économiques. Ne sont-ce pas là comme deux ailes portant l'économie sociale ?

Les sources de confusion autour de la notion d'économie sociale s'accentuent encore pendant une bonne partie du xx^e siècle. Sur le plan organique d'abord, la tendance est plutôt à l'éclatement du noyau coopératif et mutualiste issu de l'associationnisme primitif. La structuration de plus en plus forte de la coopération en branches sectorielles fortes, ayant leurs propres logiques et défis ; les difficultés déjà évoquées des coopératives avec le mouvement ouvrier ; les bouleversements liés aux deux guerres mondiales ; l'institutionnalisation de plus en plus marquée des mutuelles (auxquelles l'État ira, comme en Belgique, jusqu'à confier la cogestion de l'assurance-maladie obligatoire) ; et enfin le boom du mouvement associatif dans des directions très variées au cours des années 1960-1970 sont autant de facteurs qui concourent à une distanciation croissante

12 On peut aussi se référer à la collection de ses œuvres rééditées (Gide, 2001, p. 253).

entre les types d'entreprises et organisations qui se reconnaîtront pourtant plus tard dans l'économie sociale¹³.

Sur le plan terminologique ensuite, l'expression « économie sociale » ou « *social economy* » est encore employée pour désigner de vastes champs d'études, couvrant les dimensions sociales de l'économie ou l'analyse économique du social : économie de la protection sociale, de l'éducation ou de la santé ; action des syndicats dans l'économie ; questions d'éthique économique et de justice sociale ; politiques sociales, etc. Il est toutefois très intéressant de constater que même ces usages extrêmement larges de la notion d'économie sociale font aujourd'hui une place croissante à l'analyse du « troisième secteur » qui nous occupe ici (voir encadré 1).

2. LES APPROCHES CONTEMPORAINES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Pour comprendre les enjeux de l'économie sociale aujourd'hui, il est indispensable de résituer les étapes de sa reconnaissance progressive dans leurs contextes respectifs. Pour les années 1970 et 1980 et sur le plan institutionnel, il s'agit à première vue d'une histoire exclusivement française. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que celle-ci s'inscrit dans un contexte international marqué par les crises pétrolières, la récession économique, le recul annoncé des États-Providence et la faillite manifeste des socialismes centralisés. Tous ces facteurs créent des conditions très favorables à la redécouverte de l'économie sociale. Pendant de nombreuses décennies, en effet, la prise en charge du social a surtout été envisagée dans le cadre d'une intervention croissante des pouvoirs publics. Un certain désengagement de ceux-ci, lié à des contraintes propres ou à une mise en cause progressive de l'action publique, laisse de plus en plus un vide idéologique et des champs d'action où l'économie sociale, en fait présente depuis longtemps et portée par de multiples initiatives novatrices, peut proposer sa contribution en étant désormais mieux entendue.

Parmi les signes manifestes de cette évolution, on constate un intérêt renouvelé pour les coopératives, qu'il s'agisse des coopératives de travailleurs (dans un contexte de chômage croissant)¹⁴, des coopératives d'énergie renouvelable ou encore de celles visant une agriculture et une alimentation biologiques, parmi bien d'autres exemples. Quant aux associations, qui jouent des rôles de plus en plus importants dans la prestation de nombreux services, elles sont de plus en plus fréquemment analysées d'un point de vue économique, et non plus seulement sociopolitique, et ce, sous des appellations qui varient selon les pays : *non-profit sector* aux États-Unis, *voluntary organizations* au Royaume-Uni, etc.¹⁵

13 Dans quelques pays, toutefois, notamment en Belgique et en Italie, les mouvements coopératifs restent proches des mutualités et d'une partie des associations et ils forment, avec les syndicats, les « piliers » politiques socialiste et chrétien, qui ont longtemps structuré toute la société.

14 Voir le chapitre 2, sur les coopératives, dans le présent ouvrage.

15 Voir le chapitre 3, sur les associations.

2.1. *La redécouverte du concept : un leadership français*

À la fin des années 1960, en France, les mouvements coopératifs et mutualistes se rapprochent pour affirmer et défendre un ensemble de principes et d'intérêts. Ils constituent, en 1970, le Comité National de Liaison des Activités Mutualistes et Coopératives (CNLAMC), qui devient le CNLAMCA en 1975, lorsque les deux mouvements fondateurs sont rejoints par les associations. Lors d'un colloque se tenant en janvier 1977, Henri Desroche, le sociologue de la coopération, exhume le rapport de Gide et propose de renommer « économie sociale » l'ensemble des composantes du Comité. Celles-ci acceptent et adoptent, en 1980, une « Charte de l'économie sociale », ensemble de déclarations communes qui est certes inédit, mais dans lequel on chercherait en vain un condensé précis de traits vraiment distinctifs susceptibles de définir l'économie sociale, au-delà des trois catégories juridiques rassemblées¹⁶.

En décembre 1981, sous l'impulsion de Michel Rocard au sein du nouveau gouvernement socialiste, un décret porte création d'une délégation (interministérielle) à l'économie sociale et en définit juridiquement le périmètre : l'économie sociale est composée « des mutuelles, des coopératives ainsi que des associations dont les activités de production les assimilent à ces organismes ». Cette étape est capitale, car elle marque le début d'une série d'initiatives des pouvoirs publics. Néanmoins, on ne peut qu'être frappé par la formulation qui préside à l'intégration des associations dans l'économie sociale : seules les associations qui ressemblent aux coopératives ou aux mutuelles sont admises dans le cercle de l'économie sociale. Il s'agit des associations qui produisent des services marchands ou non marchands et « qui sont entrées en économie » (Archambault, 2009) : établissements et services sanitaires, maisons de la culture, organismes de gestion de l'enseignement catholique, associations d'éducation populaire ou de tourisme social, entreprises d'insertion, etc. On qualifie ces associations de « gestionnaires », par opposition à celles qui ont prioritairement un rôle de revendication ou d'expression. Malgré l'affirmation du triptyque coopératives-mutuelles-associations, désormais classique, on devine là des résistances et un raisonnement encore inachevé ; pourtant, qui, aujourd'hui, oserait prétendre que des associations de revendication comme Amnesty International ou Greenpeace, avec leurs salariés, leurs bénévoles et leurs services spécifiques à des individus comme à la collectivité tout entière, sont moins « économiques » que l'association Médecins sans Frontières, qui fournit et gère des services de santé ?

La première loi évoquant l'économie sociale voit le jour en 1983 ; même si elle ne porte que sur les « unions d'économie sociale », qui doivent être créées et contrôlées par des coopératives, mutuelles ou associations, cette loi fait entrer l'économie sociale dans le droit des sociétés – mais sans toutefois vraiment définir celle-ci, au-delà des trois statuts juridiques classiques.

Parmi les autres gestes politiques forts en faveur de l'économie sociale, on notera, en 1983, la mise sur pied conjointe (par l'État, la Caisse des Dépôts, et les banques et

¹⁶ Certes, cette Charte exprime en sept articles les principales valeurs des entreprises de l'économie sociale, mais ces articles évoquent tantôt des modalités de fonctionnement, tantôt des déclarations d'intention assez générales (développement harmonieux de la société, service à l'homme, etc.).

assureurs de l'économie sociale) d'un organisme de financement spécialisé, l'Institut de Développement de l'Économie Sociale (IDES), puis la création d'un Secrétariat d'État à l'économie sociale, de 1984 à 1986. Au cours de cette décennie, non moins importants sont les outils dont se dote l'économie sociale elle-même pour réfléchir à ses spécificités, ses difficultés et ses perspectives et pour promouvoir une meilleure connaissance réciproque entre ses diverses composantes : la *Lettre de l'Économie Sociale* (hebdomadaire) ; la *Revue des Études Coopératives* (REC), fondée en 1921 par Charles Gide et Bernard Lavergne, et qui devient ensuite la *RECMA – Revue internationale de l'économie sociale* ; l'Association pour le développement de la documentation sur l'économie sociale (ADDES) ; ou encore le très actif Centre des Jeunes dirigeants de l'économie sociale (CJDES) comptent certainement parmi les initiatives marquantes de l'époque et qui se prolongent aujourd'hui.

2.2. À la recherche de fondements pour une définition

En dépit de ce dynamisme ou peut-être à cause précisément de la diversité des acteurs et de leurs initiatives, il reste impossible, jusqu'en 2014, de trouver en France une définition de l'économie sociale qui soit unanimement acceptée, sans même parler d'une loi entérinant et stabilisant une telle définition. Certes, de nombreuses publications et bon nombre de documents citent en gros les mêmes valeurs ou principes pour exprimer les traits communs qui rassemblent les composantes coopérative, mutualiste et associative de l'économie sociale : liberté d'adhésion, solidarité, but non lucratif, gestion démocratique, égalité, indépendance économique, etc. Mais, selon les auteurs, ces principes et valeurs sont souvent accompagnés de considérations plus générales, qui rendent difficile – voire impossible – d'extraire une définition qui fasse consensus, étape pourtant importante à de nombreux égards. En outre, à partir des années 1990, l'approche par les statuts (voir section 2.3.1 du présent chapitre), qui semblait jusque-là offrir un substitut commode, va se trouver interpellée et mise en question par la notion d'économie solidaire, ce qui rendra encore beaucoup plus complexe une compréhension commune ; nous y reviendrons plus loin.

Pour l'instant, nous voulons d'abord mettre en évidence deux contributions scientifiques qui ont fourni des éléments clés pour une conceptualisation et une théorisation de l'entreprise coopérative d'abord, de l'ensemble de l'économie sociale ensuite.

2.2.1. La double qualité coopérative

Parmi les éléments constitutifs du fait coopératif, composante majeure et inspirante de l'économie sociale, on retiendra notamment la notion de « double qualité », pour sa profondeur analytique et du fait de sa mise en évidence par différents chercheurs français. Fauquet (1935), déjà, soutenait que l'essence même d'une coopérative réside dans la double qualité de ses membres : ceux-ci sont à la fois les « associés » (ou sociétaires), qui possèdent et contrôlent (démocratiquement) l'entreprise, et les usagers, qui bénéficient des produits ou services issus de l'activité de la coopérative. Cette idée sera largement reprise et amplifiée par des auteurs comme Desroche (1976), Vienney (1980) et Draperi (2012)¹⁷.

¹⁷ Voir aussi le chapitre 2, sur les coopératives, dans le présent ouvrage.

Comme la coopérative, les autres entités de l'économie sociale sont à la fois des associations de personnes (et non de capitaux) et des entreprises collectives, mais la double qualité des membres ne s'y retrouve pas nécessairement : une multitude d'associations visant l'aide à autrui ou le service à la collectivité dans son ensemble (dans l'insertion des peu qualifiés ou dans la récupération et le recyclage par exemple) n'ont pas pour membres leurs bénéficiaires, mais plutôt des personnes qui s'y engagent sans en être les principaux usagers. Apparaît ici un des défis analytiques majeurs de l'économie sociale : conceptualiser et théoriser le passage d'un ensemble initial d'entreprises coopératives et mutualistes orientées vers l'intérêt mutuel de leurs membres à un ensemble « économie sociale » comprenant aussi un très grand nombre d'organisations visant l'intérêt de personnes « extérieures », voire tout simplement l'intérêt général.

2.2.2. Intérêt mutuel et intérêt général : les deux pôles de l'économie sociale selon Gui

L'économiste italien Benedetto Gui (1991) a produit l'analyse la plus pointue de cette distinction entre intérêt mutuel des membres (*mutual benefit*) et intérêt public ou général (*public benefit*) au cœur même du « troisième secteur ». Il part de l'idée que toute organisation (à but lucratif ou non) vise, d'une manière ou d'une autre, à distribuer son « surplus » (voir plus loin) à une « catégorie bénéficiaire », qui peut être formée de consommateurs, de fournisseurs, de travailleurs, d'investisseurs, de bénéficiaires d'une aide, etc. D'autre part, Gui identifie une « catégorie dominante », qui détient le pouvoir de décision ultime dans l'organisation.

La distribution du surplus à la « catégorie bénéficiaire » peut certes être observée sous des formes explicites, comme le versement de dividendes ou de bonus ; mais elle peut aussi s'opérer sous des formes implicites, tantôt affichées, comme des prix favorables réservés aux membres, tantôt plus discrètes, comme la perception d'avantages importants par les managers. Ce qui est sûr, c'est que la distribution implicite s'opère avant l'établissement du résultat comptable, qui, lui, est l'objet des décisions de distribution explicite. Au final, on nommera alors « surplus potentiel » d'une organisation le revenu net d'une organisation qui serait obtenu s'il n'y avait aucune distribution implicite (si, dans une coopérative de consommateurs, par exemple, les membres se voyaient imposer des prix de marché au lieu de bénéficier d'une ristourne sur leurs achats). C'est ce surplus potentiel qui, selon les statuts de l'organisation, est dévolu en principe à la « catégorie bénéficiaire ».

Sans entrer ici dans d'autres raffinements de l'analyse de Gui, retenons que, sur cette base, ce dernier propose une classification de toutes les formes possibles d'organisations privées dans un tableau combinant les différents types de catégorie dominante et les différents types de catégorie bénéficiaire (voir tableau 1)¹⁸. En premier lieu, Gui met en évidence toutes les formes d'entreprises dont les catégories dominante et bénéficiaire coïncident. Ces organisations peuvent ainsi être qualifiées d'organisations d'intérêt mutuel (*mutual benefit*), puisque l'ensemble des membres contrôlent l'organisation et le font dans

¹⁸ Gui souligne qu'il n'envisage dans son tableau que des cas « purs », où chaque rôle (dominant ou bénéficiaire) est assigné à un groupe homogène. Sur les organisations à parties prenantes multiples, voir le chapitre 9 du présent ouvrage.

le sens de leur propre intérêt : ce sont les coopératives de consommateurs, d'épargnants, d'agriculteurs pour l'achat ou la vente en commun, de détaillants, de travailleurs, mais aussi les mutuelles et certaines associations, comme les associations sportives et les unions professionnelles fournissant des services à leurs membres. Dans le tableau 1, il s'agit de toutes les cases situées sur la diagonale, à l'exception toutefois de la case de la ligne inférieure où ce sont les « investisseurs » qui sont à la fois dominants et bénéficiaires : certes, on peut soutenir qu'il s'agit là aussi d'une logique d'intérêt mutuel, mais c'est alors un intérêt mutuel capitaliste, puisque ces investisseurs sont typiquement les actionnaires qui contrôlent l'entreprise et qui peuvent s'accaparer le surplus potentiel que représente le profit maximum possible de celle-ci.

La dernière colonne, quant à elle, représente toutes les organisations dont les bénéficiaires ne font pas partie de la catégorie dominante, c'est-à-dire ceux qui ont le contrôle ultime de l'organisation : ces bénéficiaires peuvent être des patients dans des hôpitaux privés sans but lucratif, des personnes pauvres prises en charge ou aidées par des associations, l'ensemble des citoyens bénéficiant de biens publics (comme un environnement mieux protégé, des biens culturels comme des émissions et des contenus librement accessibles en radio, en télévision ou via Internet), des travailleurs défavorisés dans des entreprises sociales d'insertion ou encore des petits producteurs du Sud bénéficiant du commerce équitable. Dans tous ces cas, l'organisation peut être qualifiée d'organisation d'intérêt public ou général (*public benefit*), et sa catégorie dominante est constituée de personnes que Gui appelle « donateurs » (de temps ou d'argent) ou « *trustees* » (administrateurs, généralement bénévoles, désintéressés et dignes de confiance). Si les donateurs de temps représentent évidemment les innombrables bénévoles qui dirigent des associations, les donateurs d'argent sont plutôt les mécènes qui créent et financent des fondations d'intérêt public en les dirigeant eux-mêmes ou par l'intermédiaire de « *trustees* ».

Dans cette dernière colonne du tableau 1, on retrouve donc de telles fondations, ainsi qu'une grande partie des associations, à savoir celles dont les membres ne répondent pas à la double qualité (de membre associé et d'usager) de Fauquet, mais que Gui (1991) parvient néanmoins à situer dans un même troisième secteur que les coopératives, mutuelles et associations d'intérêt mutuel : dans un raccourci saisissant, mais rigoureux, il définit le troisième secteur comme rassemblant « les organisations (privées) qui ont une catégorie bénéficiaire autre que des investisseurs » (p. 568), c'est-à-dire toutes les organisations se situant sur la diagonale et toutes les organisations se situant dans la dernière colonne, à l'exception notable bien sûr des deux cases situées sur la ligne inférieure, qui représentent le secteur privé capitaliste¹⁹. Il ajoute que, dans ce troisième secteur, interprété comme l'équivalent de l'économie sociale française (p. 557), l'appropriation du surplus est toujours plus contrainte que dans le secteur capitaliste, que ce soit par la contrainte de non-distribution des profits, à la manière américaine des *non-profit organizations (NPO)*²⁰, ou par la limitation de la rémunération du capital, comme dans les coopératives²¹.

19 La case située tout à droite sur la ligne inférieure correspond à des fonds d'investissement opérant au bénéfice des investisseurs concernés, fonds dont la gestion et le contrôle sont confiés à des « *trustees* », c'est-à-dire des mandataires dignes de confiance.

20 Voir le chapitre 3, sur les associations, dans le présent ouvrage.

21 Voir le chapitre 2, sur les coopératives, dans le présent ouvrage.

Tableau 1
Les organisations du troisième secteur selon Gui (1991)²²

Catégorie dominante	Catégorie bénéficiaire	Clients	Bénéficiaires d'aide	Usagers de biens en libre accès	Travailleurs	Fournisseurs	Investisseurs	Mécènes, donateurs ou gestionnaires mandatés
Clients		Coopératives d'usagers (consommateurs, épargnants, etc.), clubs sportifs						Hôpitaux et organisations de soins et services à but non lucratif
Bénéficiaires d'aide			Organisations d'entraide (self-help)					Organisations « caritatives », fondations philanthropiques
Usagers de biens en libre accès				Organisations gérant des « communs »				Organisations de protection de l'environnement
Travailleurs					Coopératives de travailleurs			Entreprises d'insertion
Fournisseurs						Coopératives laitières ou viniennes		Magasins du commerce équitable
Investisseurs							Sociétés anonymes par actions	Fonds et sociétés de placement

²² Les types d'organisations mentionnés dans les cases ne sont le plus souvent que des exemples parmi d'autres. En outre, certains types pourraient être mentionnés dans plusieurs cases : les mutuelles, par exemple, peuvent être vues comme des organisations d'entraide mutuelle ou davantage apparentées aux coopératives d'usagers.



Si l'on a maintenant un cadre analytique cohérent qui embrasse les deux pôles de l'économie sociale, l'intérêt mutuel et l'intérêt général, soulignons toutefois trois bémols avant d'aller plus loin. D'abord, ce cadre est fondé sur un raisonnement strictement économique²³, qui ne peut prétendre dire tout de l'économie sociale. Ensuite, si l'ensemble du secteur privé capitaliste est réduit à deux cases dans le tableau 1, le secteur public en est totalement absent, alors qu'il est souvent partenaire – voire régulateur – de l'économie sociale. Enfin, les nombreuses situations de mixité qu'on peut identifier dans la réalité font qu'il faut se garder d'opposer trop nettement intérêt mutuel et intérêt public (collectif) ou général²⁴. Un simple exemple suffira à illustrer notre propos : quand une mutuelle ou une coopérative de consommation réserve des avantages à ses membres, elle semble clairement d'intérêt mutuel ; mais le fait de pratiquer par ailleurs le principe de la « porte ouverte », qui permet à tout un chacun de devenir très facilement membre, place quasiment *de facto* une telle organisation du côté de l'intérêt général.

Au crédit de Gui, par contre, on relèvera encore ceci : alors que, tout au long des années 1990, l'économie sociale française s'est référée aux trois statuts classiques de coopérative, de mutuelle et d'association, l'approche de Gui préfigure, dès 1991, l'inclusion au sein du troisième secteur des fondations d'intérêt général – qu'on appelle aussi fondations d'utilité publique.

2.3. **Une première définition concise et consensuelle de l'économie sociale**

Même si aucune définition entièrement commune n'est formellement adoptée dans l'ensemble de l'espace francophone ou latin, il semble bien que la première définition proprement dite de l'économie sociale soit celle élaborée en 1988-1990 en Belgique par le Conseil wallon de l'Économie Sociale (1990) et approuvée à l'unanimité de ses membres. Élaborée à la demande du Gouvernement wallon, elle a fait autorité jusqu'en 2007, quand son ministre de tutelle en a demandé le réexamen. En dépit d'une large réouverture des débats et à la demande de toutes les composantes, elle a finalement été confirmée pratiquement telle quelle par un décret du Parlement wallon en novembre 2008. En son article premier, ce décret stipule ceci :

Par économie sociale, on entend les activités économiques productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés, principalement coopératives et/ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par l'ensemble des principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité, plutôt que finalité de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

Parlement wallon (2008)

23 L'article de Gui (1991) s'intitule « *The economic rationale for the third sector* ».

24 Sans entrer dans des débats terminologiques plus pointus, nous utiliserons le plus souvent l'expression « intérêt général », qui est celle qui s'oppose le plus clairement à « intérêt mutuel », en sachant que l'intérêt général peut se référer à des enjeux sociaux ou sociaux touchant des groupes restreints (les sans-abri, par exemple) ou à des collectivités limitées (celle d'un village ou d'une ville, par exemple).

Avant d'en commenter les principaux éléments, on soulignera que cette définition concise et précise a été reprise dans les années 1990 par diverses instances au niveau fédéral belge, mais aussi pour la rédaction du premier *Libro Blanco de la Economía Social*, remis au Gouvernement espagnol en 1991, ainsi que pour le Chantier de l'Économie sociale lancé par le Gouvernement du Québec en 1996. On notera aussi que la référence première à des « activités économiques productrices de biens ou de services » ne sous-entend aucun mode particulier de financement, et qu'est donc possible un financement via le marché tout comme en dehors de celui-ci.

Retenons surtout pour notre propos que la plupart des définitions contemporaines de l'économie sociale combinent deux approches distinctes : d'une part, une approche juridico-institutionnelle, par le biais de ses statuts ; et d'autre part, une approche éthique ou normative, énonçant des principes spécifiques censés régir le fonctionnement de ses différentes composantes.

2.3.1. L'approche juridico-institutionnelle

En ce qui concerne l'approche juridico-institutionnelle, le triptyque classique coopératives-mutualités-associations, auquel on ajoute désormais les fondations, est commode pour identifier les structures *a priori* les plus susceptibles d'appartenir au secteur de l'économie sociale²⁵. Mais, comme le suggère la définition wallonne, des sociétés commerciales non coopératives peuvent également faire partie de l'économie sociale si elles en respectent les principes fondamentaux. C'est le cas en Belgique des « sociétés à finalité sociale », qualification subordonnée au respect d'exigences proches des principes de l'économie sociale et qui se superpose à un statut classique de société commerciale, coopérative ou non²⁶. Plus généralement, on observe surtout ici, bien avant la loi française de 2014 sur l'ESS, une ouverture explicite à des sociétés commerciales qui n'adopterait pas l'un des statuts du triptyque central, mais qui se conformeraient pratiquement aux mêmes principes que les sociétés adoptant l'un de ces statuts. Plus subtilement encore, la formulation adoptée ne crée pas une catégorie de sociétés à finalité sociale entièrement séparée des autres formes juridiques de l'économie sociale, puisque de telles « entreprises sociales » peuvent aussi revêtir la forme coopérative²⁷.

Par ailleurs, les fondations, qui sont apparues comme une quatrième composante, ne font elles aussi partie de l'économie sociale que si leurs fonds et leurs actions visent un intérêt général (comme les nombreuses fondations qui, aux États-Unis, possèdent et

25 En Suisse, par contre, cette approche par les statuts est très peu présente et l'accent est surtout mis sur des valeurs et des principes dans lesquels des organisations aux statuts très variés peuvent se reconnaître. Pour une analyse centrée sur les cantons de Vaud et de Genève, voir Gachet et Gonin (2015).

26 Inversement, un très grand nombre de sociétés coopératives belges ont choisi cette forme juridique pour ses seules souplesses administratives ou financières (capital variable) et n'ont en réalité rien à voir avec l'économie sociale. C'est que, contrairement à la pratique en vigueur presque partout ailleurs, le législateur belge a laissé à la discrétion des fondateurs de coopératives le respect éventuel des principes coopératifs. Néanmoins, les coopératives qui souhaitent affirmer leur esprit coopératif peuvent demander au Ministère de l'Économie de vérifier que ce respect est effectif dans leurs statuts. Elles se voient alors « agréées » pour le Conseil National de la Coopération et ont accès à quelques avantages éventuels (par exemple, la possibilité d'un appel public à l'épargne).

27 On verra plus loin dans ce chapitre – et davantage encore dans le chapitre 6, consacré à l'entreprise sociale – combien les coopératives sociales sont importantes parmi les modèles actuels d'entreprise sociale.

gèrent des hôpitaux, des universités, des musées, etc. et qui représentent une part importante du secteur *non-profit*)²⁸.

Remarquons enfin que cette première entrée, « institutionnelle », nomme différentes composantes de type juridique dont on souligne les parentés, mais sans rien dire jusqu'ici des relations qu'elles peuvent entretenir, ni des tensions qui peuvent exister entre elles. Or, l'histoire a montré que des forces centrifuges peuvent jouer contre l'affirmation d'une identité commune. En particulier, les différences peuvent être fortes entre des entreprises fonctionnant en permanence sur des marchés et d'autres développant des activités non marchandes sur base d'autres types de ressources. Il est dès lors d'autant plus important de s'interroger sur les valeurs, principes et règles qui peuvent être partagés par les composantes de l'économie sociale, au-delà de ces différences.

2.3.2. L'approche par les valeurs et les principes communs

Passons maintenant en revue les quatre principes adoptés par le Parlement wallon et qui sont censés traduire une éthique partagée par l'ensemble de l'économie sociale.

A. Finalité de service aux membres ou à la collectivité, plutôt que finalité de profit

Toutes les approches insistent sur cette bipolarité théorisée par Gui (1991) au sein même de l'économie sociale : les organisations de celle-ci ont pour objectif principal l'exercice et le développement de leurs activités au service de leurs membres (intérêt mutuel) ou au service d'un ensemble d'autres personnes, voire de la communauté tout entière (intérêt général au sens large)²⁹. En ajoutant « plutôt que finalité de profit », on insiste sur l'opposition entre ces deux types d'intérêt et la finalité ultime des entreprises privées capitalistes, où les investisseurs, catégorie dominante et bénéficiaire, visent le rendement des capitaux investis par appropriation des profits et/ou par réalisation de plus-values.

Les activités peuvent s'inscrire dans des champs très divers, tels que les services de proximité, la formation et l'insertion professionnelle, le développement local et l'appui à la création d'entreprises, la finance éthique ou solidaire, la production et la diffusion culturelles, la coopération au développement et le commerce équitable, la protection de l'environnement, le recyclage et le traitement des déchets, la production d'énergies renouvelables, l'artisanat, les services aux entreprises, l'éducation et la santé, les loisirs culturels, sportifs et autres, etc. Le dégagement éventuel de bénéfices ou surplus financiers est parfaitement concevable, mais il est alors un moyen au service du développement de l'activité et non le mobile central de cette dernière.

B. Autonomie de gestion

L'autonomie de gestion doit être entendue comme un positionnement en dehors de l'appareil de l'État et en dehors de groupes d'entreprises privées de type capitaliste. En ce sens,

28 Les fondations ayant vocation à gérer voire à faire fructifier un patrimoine familial ne sont évidemment pas concernées ici.

29 L'encadré 2 indique aussi clairement la coexistence des deux pôles dans les définitions de l'économie sociale au Québec.

l'économie sociale peut être vue comme le troisième grand secteur de nos économies. L'autonomie de gestion est compatible avec des activités marchandes aussi bien que non marchandes (bien des associations, des fondations et des sociétés à finalité sociale reposent largement sur des financements publics).

Ce principe souligne le fait que les organes dirigeants de l'organisation, en particulier son assemblée générale et son conseil d'administration, ne sont pas constitués de façon majoritaire par des institutions publiques, par des groupes d'entreprises privées de type capitaliste, ou encore par leurs représentants. Certes, des initiatives publiques, surtout locales, peuvent se traduire par la mise sur pied de structures plus ou moins autonomes sur le plan juridique et/ou financier. Il peut en aller de même pour certaines fondations d'entreprises. Dans de tels cas, on pourra parler d'organisations-frontières, qui se situent dans des zones de mixité entre l'économie sociale et les secteurs public et privé à but lucratif.

C. Processus de décision démocratique

La démocratie dans le processus de décision renvoie avant tout au principe « une personne, une voix », qui est généralement de mise dans les organes dirigeants – et en particulier au sein de l'assemblée générale – des organisations coopératives, mutualistes et associatives. Parfois, cette démocratie s'exprime plutôt sous la forme d'une limitation stricte du pourcentage de voix détenues par un membre associé.

Dans bien des cas cependant, des pratiques de gestion participative et/ou d'implication des différentes « parties prenantes » (travailleurs, bénévoles, usagers, communauté locale, autorités communales, etc.) font que les dynamiques démocratiques dépassent largement les seules prescriptions statutaires. Elles peuvent d'ailleurs aussi s'inscrire dans de véritables débats de société et souligner, à l'instar de la notion d'économie solidaire, la dimension politique (au sens large) de l'économie sociale, ainsi qu'on le verra plus loin. Dans certaines organisations comme les coopératives de travailleurs, ce sont ces derniers qui détiennent le pouvoir ultime, sur une base égalitaire, et l'on parlera alors d'entreprises autogérées³⁰.

On notera enfin que le principe de contrôle démocratique ne se retrouve guère dans les fondations, souvent gérées par un comité restreint de personnes de confiance cooptées (des *trustees* dans le monde anglo-saxon). Cependant, en raison de leur caractère privé et de leur finalité sociale ou sociétale, l'appartenance des fondations d'intérêt général à l'économie sociale n'est plus guère discutée.

D. Primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus

La formulation de ce principe couvre des pratiques très variées : utilisation des excédents pour le développement de l'activité, rémunération limitée du capital, limitation ou absence de plus-value lors de la cession de parts de capital, répartition de tout ou partie des bénéfices entre les membres associés (usagers ou travailleurs) sous forme de ristournes ou d'autres avantages, mises en réserve pour des investissements futurs, affectation à d'autres projets à finalité sociale, etc.

³⁰ Sur les coopératives de travailleurs et l'analyse économique de l'autogestion, voir le chapitre 2 dans le présent ouvrage.



On l'a déjà dit, la formulation wallonne des principes de l'économie sociale a exercé une influence significative dans d'autres pays latins. Aujourd'hui encore, l'approche du Chantier de l'Économie Sociale au Québec demeure très proche des principes énoncés en 1996, et on retrouve ceux-ci dans la loi-cadre adoptée en 2013 par l'Assemblée nationale du Québec, même s'y sont ajoutées une tonalité plus marchande, une insistance sur la viabilité économique et des restrictions plus précises quant à la distribution des surplus et à la dévolution de l'actif net en cas de dissolution (voir encadré 2).

Encadré 2

Les définitions de l'économie sociale au Québec

Sur le site du Chantier de l'Économie Sociale, on trouve aujourd'hui les critères suivants pour définir celle-ci : « Finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ; autonomie de gestion par rapport à l'État ; processus de décision démocratique impliquant usagères et usagers, travailleuses et travailleurs ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus ». Est désormais ajoutée une ligne dont il est difficile de saisir l'apport original : l'économie sociale « fonde ses activités sur les principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective ».

De son côté, la loi-cadre adoptée en 2013 par l'Assemblée nationale du Québec énonce ceci : « Par économie sociale, on entend l'ensemble des activités économiques à finalité sociale réalisées dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui sont exploitées conformément aux principes suivants : 1° l'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité ; 2° l'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics ; 3° les règles applicables à l'entreprise prévoient une gouvernance démocratique par les membres ; 4° l'entreprise aspire à une viabilité économique ; 5° les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise ; 6° les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise prévoient qu'en cas de dissolution, le reliquat de ses biens doit être dévolu à une autre personne morale partageant des objectifs semblables. »

3. LES COMPOSANTES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Si le concept d'économie sociale n'est en usage que dans certains pays ou régions, les grandes catégories d'entreprises et d'organisations qu'il désigne se retrouvent pratiquement partout à travers le monde, ouvrant ainsi potentiellement la voie à une reconnaissance plus large à l'échelle internationale. Tout en veillant à des déclinaisons en fonction des réalités et contextes locaux, il n'est donc pas déraisonnable d'évoquer brièvement l'ampleur des diverses composantes de l'économie sociale à l'échelle internationale.

3.1. *Les entreprises coopératives ou de type coopératif*

Le projet des « Équitables Pionniers de Rochdale »³¹ s'est rapidement internationalisé et il se décline aujourd'hui sous toutes les latitudes, puisque l'Alliance coopérative internationale (ACI) rassemble près d'un milliard de coopérateurs répartis sur les cinq continents. De plus, la coopération est devenue un grand arbre dont les branches ne cessent de se ramifier : coopératives agricoles, coopératives d'épargne et de crédit, coopératives de consommation, coopératives d'assurance, coopératives de distribution, coopératives de travailleurs, coopératives d'habitation, coopératives sociales, etc.³² Dans l'Union européenne, les coopératives représentent plus de 4,5 millions d'emplois, avec un poids particulièrement important en Italie, en Allemagne et en Espagne, comme en témoigne le tableau 2. Il est à noter que, selon la manière de compter, le poids du mouvement coopératif français peut apparaître plus ou moins important³³.

Il importe d'éviter toute vision « fondamentaliste » de la coopération. En effet, outre un certain nombre d'organisations et de mouvements coopératifs non affiliés à l'ACI, on doit encore rattacher à cette première composante de l'économie sociale différents types d'initiatives, dans le Nord comme dans le Sud, qui n'ont pas un statut ou un label explicitement coopératif, mais se réfèrent à peu près aux mêmes règles et pratiques. C'est notamment le cas de nombreux syndicats ou unions de producteurs ; de certains groupements de paysans, d'artisans ou de pêcheurs ; et de nombreuses caisses ou unions de crédit – sans parler d'organisations dont le nom renvoie seulement à une langue ou à une culture locale. Dans les pays industrialisés, certaines entreprises, non constituées sous forme coopérative mais ayant une finalité sociale, peuvent aussi être rangées dans cette composante.

3.2. *Les mutualités et les mutuelles d'assurance*

Les sociétés de secours mutuel, on l'a vu, existent un peu partout et depuis très longtemps. Elles se sont progressivement institutionnalisées et sont devenues, dans divers pays industrialisés, des acteurs importants des systèmes de sécurité sociale. En Europe, beaucoup d'entre elles sont rassemblées au sein de l'Association Internationale de la Mutualité (AIM) ; elles offrent une couverture sociale à plus de 155 millions de personnes. Mais moins encore que l'ACI, l'AIM ne peut prétendre représenter l'ensemble de la composante mutualiste de l'économie sociale dans une perspective planétaire. En effet, outre le fait qu'elle ne couvre qu'un nombre beaucoup plus limité de pays (une grosse trentaine), elle est centrée sur l'assurance-maladie et les services sanitaires et sociaux, alors qu'existent aussi des sociétés d'assurance mutuelle pour divers autres risques. Celles-ci sont particulièrement importantes en France.

31 La « Société des Équitables Pionniers de Rochdale » est fondée en 1844 près de Manchester par un groupe de tisserands ; ses statuts constituent la première expression des principes qui, bien que révisés depuis, continuent d'inspirer aujourd'hui le mouvement coopératif mondial.

32 Le chapitre 2 du présent ouvrage est entièrement consacré à l'analyse des coopératives.

33 Si l'on suit le *Panorama sectoriel des entreprises coopératives* publié par Coop.FR (2016), les coopératives représentent en effet un total de 1,2 million d'emplois salariés (au lieu des 320 000 emplois mentionnés dans le tableau 1), en comptant les emplois dans des filiales détenues par une maison-mère coopérative et plus de 500 000 travailleurs dans les points de vente des coopératives de commerçants.



Plus fondamentalement encore, la composante mutualiste comprend aussi une multitude d'organisations aux noms très variés³⁴ qui répondent au besoin des communautés locales d'organiser elles-mêmes une prévoyance collective, dans des pays où les systèmes de sécurité sociale sont embryonnaires et ne couvrent qu'une faible partie de la population. Elles peuvent mutualiser des risques aussi divers que ceux liés à la santé (paiement des soins, achat de médicaments, frais d'hospitalisation), au décès (soutien matériel à la famille du défunt, couverture du coût des funérailles), à des mauvaises récoltes, à des mauvaises pêches, etc.

3.3. *Les organisations associatives et les fondations*

La liberté d'association est aujourd'hui formellement reconnue dans la plupart des pays du monde, mais elle s'exprime sous des formes juridiques très variées et dans des environnements plus ou moins favorables. En pratique, on rassemble dans cette troisième composante toutes les formes, autres que coopératives ou mutualistes, de libre association de personnes visant la production de biens ou de services sans une finalité première de profit. Il va de soi que les appellations sont ici aussi extrêmement diversifiées : associations ou organisations sans but lucratif, *non-profit organisations*, *voluntary organisations*, *charities*, organisations non gouvernementales, associations *ideel*, etc.³⁵

Ici, on pourrait évoquer séparément les associations qui incarnent, avec les coopératives et les mutuelles, l'axe de l'intérêt mutuel au sein de l'économie sociale, d'une part, et les associations qui, avec les fondations d'intérêt public, représentent l'axe de l'intérêt général, d'autre part. Mais cela se fait très peu, car de nombreux pays offrent un même statut juridique à l'ensemble des associations : c'est le cas des statuts d'association loi 1901 en France, d'association sans but lucratif en Belgique, d'organisation à but non lucratif au Canada, etc. Par ailleurs, la riche littérature anglo-saxonne sur les *non-profit organizations* embrasse d'un seul tenant toutes les formes d'associations et les fondations³⁶. Enfin, il convient de souligner que les travaux scientifiques sur les fondations en Europe sont encore à un stade peu avancé, ne fût-ce que parce que le développement des fondations, en dehors de quelques pays comme l'Allemagne, y est un phénomène infiniment plus récent qu'aux États-Unis (Archambault 1996, Anheier, 2001 ; Schluter *et al.* 2001 ; Jung *et al.* 2016).

Enfin, plus encore que pour les deux autres composantes, le manque de données statistiques précises sur la composante associative au sens large reste interpellant. Certes, des efforts considérables ont été faits ces trois dernières décennies pour améliorer la connaissance quantitative des associations, et particulièrement celle du *non-profit sector* à travers un vaste projet international coordonné par l'Université Johns Hopkins (Salamon *et al.* 1998). Mais, vu le caractère déjà ancien, quoique pionnier, de ce projet, on notera simplement ici qu'au milieu des années 1990, l'emploi dans le secteur *non-profit*

34 Très souvent, ces noms proviennent de la culture locale et évoquent des valeurs ou pratiques de solidarité communautaire.

35 Voir le chapitre 3, sur les associations, dans le présent ouvrage.

36 Aux États-Unis, les *foundations* constituent même la forme juridique la plus courante de l'ensemble du *non-profit sector* ; c'est particulièrement vrai pour les établissements gestionnaires d'infrastructures éducatives, culturelles ou médicales (qui, dans bien des pays européens, auraient plutôt des statuts associatifs).

représentait en moyenne 5 % de la population active dans les pays occidentaux, et que cette proportion montait au-delà de 8 % aux Pays-Bas, en Suède, en Irlande et en Belgique³⁷.

Pour terminer, soulignons que les différentes composantes de l'économie sociale cherchent chacune à affirmer leurs spécificités au niveau des institutions européennes, tout en développant aussi des stratégies communes. C'est ainsi que, progressivement, l'économie sociale est entrée dans les préoccupations des différentes instances de l'Union européenne (voir l'encadré 3).

Encadré 3

L'économie sociale en dialogue avec les institutions de l'Union européenne

Au fil des décennies, le dialogue s'est structuré de manière très différente avec la Commission européenne, le Parlement européen et le Comité économique et social européen (CESE).

La Commission européenne

La Commission européenne commence à montrer un intérêt pour l'économie sociale à la fin des années 1980 ; il est acquis que l'arrivée de Jacques Delors à la tête de cette institution joue un rôle majeur dans cette évolution. En 1989, la Commission présente sa première Communication au Conseil sur les entreprises de l'économie sociale, qui souligne la spécificité de ces entreprises et leur rôle dans le marché intérieur. En lien avec cette reconnaissance, la Commission décide de créer une Unité consacrée à l'économie sociale au sein de la Direction générale XXIII, c'est-à-dire la Direction Politique d'entreprise, commerce, tourisme et économie sociale.

En 2000, suite à un remaniement de la Commission, la DG XXIII devient une partie de la grande DG Entreprises et industrie, et les tâches de l'Unité économie sociale sont partiellement attribuées à la nouvelle Unité E3 (Artisanat, petites entreprises, sociétés coopératives et mutuelles). En 2010, toujours au sein de la DG Entreprises et industrie, l'unité est renommée « Petites Entreprises, Coopératives, Mutuelles et Responsabilité sociale des Entreprises ».

Si l'interlocuteur privilégié des acteurs de l'économie sociale au sein de la Commission européenne reste la DG Entreprises, d'autres DG travaillent elles aussi sur ce thème : la DG Emploi, affaires sociales et inclusion, via la Plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale, et, plus récemment, la DG Marché intérieur et services, au travers de l'« Initiative pour l'entrepreneuriat social ».

Le Parlement européen

Dès 1990, le Parlement européen crée en son sein un « Intergroupe économie sociale », véritable forum informel pour les membres du Parlement européen des différents groupes politiques, leur permettant d'échanger et de s'informer sur les questions liées à l'économie sociale. L'intergroupe permet aussi de favoriser l'échange avec les acteurs de l'économie sociale et les représentants de la société civile en général.

³⁷ La méthodologie et les résultats de ce grand projet sont évoqués en détail par E. Archambault dans le chapitre 7 du présent ouvrage.



Le Comité économique et social européen (CESE)

En tant que porte-parole des milieux socio-économiques européens, le CESE participe pleinement au processus décisionnel de l'Union européenne, en émettant des avis sur les documents proposés par la Commission, mais aussi des avis à l'initiative de ses membres.

Dès 1990, un groupe de travail sur l'économie sociale s'organise ; il s'institutionnalise par la suite en une « catégorie économie sociale » du CESE. Celle-ci est à l'origine de nombreuses recommandations et propositions pour de nouvelles politiques. Elle a aussi mené des études et forgé des outils pour mieux cerner les entreprises de l'économie sociale.

Les Conférences européennes de l'économie sociale

Depuis la fin des années 1980, des conférences européennes de l'économie sociale sont organisées dans divers pays membres de l'UE, en général dans le cadre des programmes des présidences semestrielles, lorsque celles-ci veulent manifester un intérêt pour l'économie sociale. Depuis celle de Paris en 1989 jusqu'à celle de Bratislava en 2016, une vingtaine de grandes conférences sur ce sujet se sont tenues à travers toute l'UE, avec une ouverture à l'entrepreneuriat social lors des dernières.

3.4. Des « composantes » d'importance très variable selon les pays

Malgré la pauvreté des statistiques disponibles sur chaque composante de l'économie sociale, des travaux du CIRIEC ont débouché sur des estimations – reprises dans le tableau 2 – qui permettent d'identifier quelques grandes tendances au niveau de l'Union européenne³⁸. En premier lieu, on constate des divergences très marquées entre les pays membres quant aux poids respectifs des trois composantes. Ainsi les associations représentent-elles en Belgique plus de 90 % des emplois de l'économie sociale, tandis que les coopératives en représentent plus de la moitié en Espagne, en Italie, en Finlande et en Slovaquie, et même les deux tiers en Pologne. Malgré leur importance en France, les mutuelles apparaissent partout comme une composante beaucoup plus mineure, du fait de leur concentration très fréquente sur le champ de la santé et de l'ampleur des responsabilités directement assumées par le secteur public en ces matières. Globalement, enfin, c'est clairement la composante associative qui occupe le plus de travailleurs, soit plus de 9 millions de personnes, sur un total d'environ 14 millions d'emplois rémunérés dans l'économie sociale.

³⁸ En fait, les premiers travaux visant à cerner les contours et à quantifier les trois composantes de l'économie sociale dans une perspective comparative internationale ont été réalisés par un groupe de chercheurs de onze pays d'Europe et d'Amérique du Nord sous les auspices du CIRIEC (Defourny et Monzón Campos, 1992). Depuis lors, le CIRIEC a poursuivi ses efforts en ce sens, mais les données fournies par Monzón Campos et Chaves (2012) et reprises ici dans le tableau 2 (et dans le tableau 4 du chapitre 7) reposent sur des « avis d'experts, faute de mieux ».

Tableau 2*L'emploi rémunéré dans les coopératives, les mutuelles et les associations dans l'UE (2009-2010)*

Pays	Coopératives	Mutuelles	Associations	Total	En % de l'emploi total
Allemagne	830 258	86 497	1 541 829	2 458 584	6,35 %
Autriche	61 999	1 416	170 113	233 528	5,70 %
Belgique	13 547	11 974	437 020	462 541	10,30 %
Bulgarie	41 300	N/A	80 000	121 300	3,97 %
Chypre	5 067	N/A	N/A	5 067	1,32 %
Danemark	70 757	4 072	120 657	195 486	7,22 %
Espagne	646 397	8 700	588 056	1 243 153	6,74 %
Estonie	9 850	N/A	28 000	37 850	6,63 %
Finlande	94 100	8 500	84 600	187 200	7,65 %
France	320 822	128 710	1 869 012	2 318 544	9,02 %
Grèce	14 983	1 140	101 000	117 123	2,67 %
Hongrie	85 682	6 676	85 852	178 210	4,71 %
Irlande	43 328	650	54 757	98 735	5,34 %
Italie	1 128 381	N/A	1 099 629	2 228 010	9,74 %
Lettonie	440	N/A	N/A	440	0,05 %
Lituanie	8 971	N/A	N/A	8 971	0,67 %
Luxembourg	1 933	N/A	14 181	16 114	7,30 %
Malte	250	N/A	1 427	1 677	1,02 %
Pays-Bas	184 053	2 860	669 121	856 054	10,23 %
Pologne	400 000	2 800	190 000	592 800	3,71 %
Portugal	51 391	5 500	194 207	251 098	5,04 %
République tchèque	58 178	5 679	96 229	160 086	3,28 %
Roumanie	34 373	18 999	109 982	163 354	1,77 %
Royaume-Uni	236 000	50 000	1 347 000	1 633 000	5,64 %
Slovaquie	26 090	2 158	16 658	44 906	1,94 %
Slovénie	3 428	476	3 190	7 094	0,73 %
Suède	176 816	15 825	314 568	507 209	11,16 %

Pays	Coopératives	Mutuelles	Associations	Total	En % de l'emploi total
Pays en voie d'adhésion et candidats					
Croatie	3 565	1 569	3 950	9 084	0,59 %
Islande	N/A	221	N/A	221	0,13 %
Total pour l'UE-15	3 874 765	325 844	8 605 750	12 806 379	7,41 %
Nouveaux États membres	673 629	36 788	611 338	1 321 755	
Total pour l'UE-27	4 548 394	362 632	9 217 088	14 128 134	6,53 %

Source : Monzón Campos et Chaves (2012).

Le poids de l'économie sociale dans les économies nationales varie également beaucoup au sein de l'Union européenne. Ainsi, sans même s'attacher à des pourcentages précis (qui ont certainement évolué depuis), on note qu'une série de pays doivent près d'un dixième de leurs emplois à l'économie sociale (c'est le cas de la Suède, de la Belgique, des Pays-Bas, de l'Italie et de la France), tandis que les pays les plus pauvres de l'UE-15 (Grèce et Portugal), et surtout les nouveaux pays adhérents d'Europe centrale et orientale, présentent des pourcentages très faibles. Pour ces derniers, jouent évidemment le niveau de leur développement économique mais aussi les héritages d'économies socialistes centralisées, qui laissaient très peu d'espace à la libre initiative de type associatif ou coopératif.

On ne perdra pas de vue que bien d'autres différences se cachent derrière la diversité des formes statutaires. En particulier, il est utile de garder à l'esprit que la plupart des emplois associatifs sont plus ou moins fortement financés par des ressources non marchandes, principalement publiques³⁹, alors que les emplois coopératifs s'appuient en général sur des activités marchandes.

On se gardera aussi de chercher des frontières nettes et étanches entre les trois composantes, surtout dans les pays où celles-ci ne correspondent pas à des statuts juridiques bien distincts. Ainsi, on assiste aujourd'hui, notamment dans les pays en développement, à un foisonnement d'initiatives qui combinent à la fois les fonctions d'une coopérative d'épargne et de crédit et celles d'une mutuelle de santé ou plus généralement de solidarité⁴⁰.

Soulignons encore que la démarche identifiant les grandes composantes de l'économie sociale n'impose pas un degré précis de formalisme juridique. Certes, lorsque l'on

39 Voir à ce sujet le tableau 7 dans le chapitre 7 du présent ouvrage.

40 On parle aussi régulièrement de caisses ou d'assureurs coopératifs et mutualistes.



cherche à rassembler des données statistiques, la personnalité juridique des organisations s'avère souvent un critère essentiel de repérage. Mais, suivant la perspective adoptée, on peut aussi rattacher à ces trois composantes des initiatives qui ont un caractère durable, mais informel. C'est là un point très important, car il existe de très nombreuses « associations de fait » dans les pays industrialisés et encore bien plus d'activités informelles dans les pays du Sud que l'on peut dire apparentées à des organisations coopératives (on parlera parfois de « pré-coopératives »), mutualistes ou associatives.

4. UNE ÉCONOMIE SOCIALE OUVERTE ET EN MOUVEMENT

Si, à travers ses composantes, l'économie sociale peut être « photographiée » et plus ou moins évaluée quant à son poids en termes d'emplois, il est tout aussi important de saisir les dynamiques à l'œuvre en son sein, en particulier dans ses interactions avec les autres parties de l'économie.

4.1. *Un noyau central et des interfaces avec d'autres secteurs de l'économie*

Pour une vision souple et dynamique de l'économie sociale, Desroche suggérait, dès 1983, d'imaginer, comme dans le schéma 1, quatre interfaces avec d'autres secteurs autour d'un noyau central formé par les composantes principales.

Une première interface met en contact l'économie sociale et le secteur public « central », par l'intermédiaire des organisations mutualistes ou associatives conventionnées pour la prestation de certains services publics, à condition bien sûr que ce conventionnement sauvegarde une autonomie gestionnaire. On peut penser ici à une partie du secteur hospitalier, et en particulier aux établissements gérés par des associations privées dans le cadre de normes et d'enveloppes budgétaires fixées par les ministères compétents à l'échelon national ou régional. On pourrait aussi avancer que les activités mutualistes strictement liées au régime obligatoire de la sécurité sociale, comme en Belgique, appartiennent à cette zone frontalière plutôt qu'au noyau central de l'économie sociale.

Une autre interface, proche de la précédente, existe entre l'économie sociale et le secteur public au niveau local quand la gestion de certaines activités municipales se fait en partenariat avec une coopérative ou une association, par exemple pour la prestation de services de proximité auprès de personnes défavorisées ou vulnérables ou pour des activités de collecte, de tri et de recyclage (vêtements de seconde main, matériel électronique, bouteilles en verre, etc.).

Une troisième interface met en connexion l'économie sociale et le secteur privé à finalité de lucre et peut incarner des réalités très variées. Il peut s'agir par exemple de fondations d'entreprises qui mènent des actions d'intérêt collectif, tout en restant sous le contrôle strict de sociétés mères qui voient ces fondations comme un instrument de RSE au service ultime d'une maximisation des profits. Cette interface recouvre aussi des

partenariats durables visant le développement d'activités de sous-traitance par des entreprises d'insertion employant des travailleurs défavorisés. Dans un tout autre registre, lorsque l'entreprise privée à but de lucre organise une participation des travailleurs à la propriété, à la gestion et aux résultats, elle peut s'apparenter peu ou prou à une entreprise coopérative si cette participation devient vraiment significative.

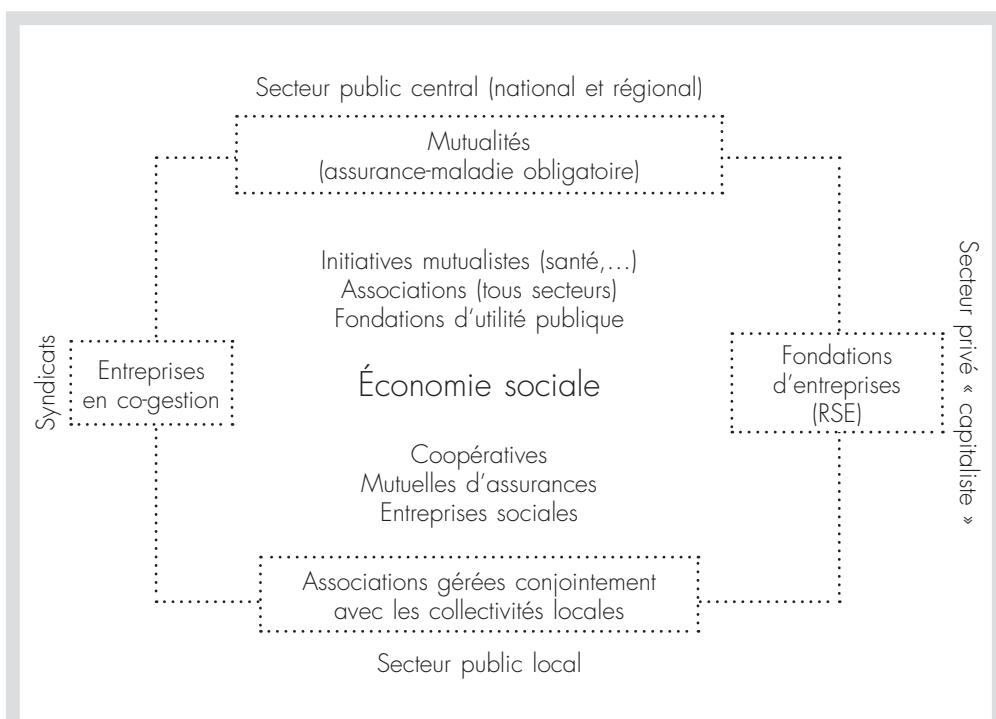


Schéma 1
L'économie sociale et ses interfaces avec les autres secteurs de l'économie

Source : d'après Desroche (1983, p. 205)

Desroche (1983) considère enfin une interface avec le secteur syndical dans la mesure où des entreprises peuvent, comme en Allemagne, être cogérées par les syndicats, ou même créées et gérées par eux seuls, comme en Israël. Certaines initiatives syndicales en matière de tourisme social peuvent aussi être évoquées ici.

Une telle représentation, « à géométrie variable », de l'économie sociale a l'avantage de pouvoir s'adapter à des évolutions historiques importantes, notamment quant aux dimensions de la sphère étatique. Elle permet aussi de tenir compte de la diversité des contextes nationaux et locaux et constitue ainsi un outil intéressant pour une approche européenne de l'économie sociale. Enfin, les zones frontalières mises en évidence soulignent, pour la plupart, des partenariats orientés vers diverses déclinaisons de l'intérêt général impliquant l'action publique ou la philanthropie, rappelant par là, si besoin en était, l'importance du pôle « intérêt général » de l'économie sociale, aux côtés de son pôle « intérêt mutuel ».

4.2. Une économie sociale « arrivée » et une autre « arrivante »

La tentation est fréquente d'opposer, au sein de l'économie sociale, les grandes organisations « arrivées », souvent anciennes et fortement institutionnalisées, à une nouvelle économie sociale, « arrivante », ou à une « économie solidaire » émergente qui, seule, serait porteuse d'innovations sociales et de bouillonnements démocratiques sur les « vrais » chantiers sociétaux d'aujourd'hui : les services de proximité, le commerce équitable, la finance éthique, l'agriculture biologique, l'insertion professionnelle des peu qualifiés, la gestion environnementale des déchets, etc. Mais s'il existe des différences évidentes entre les générations d'économie sociale, il ne faut cependant pas oublier que l'économie sociale plus ancienne est elle aussi loin d'être un ensemble homogène : elle est plutôt constituée de vagues successives d'entreprises qui ont, chacune, relevé les défis de leur époque (Demoustier, 2001). Ce sont souvent leurs réussites et leur croissance qui ont engendré un besoin plus grand d'institutionnalisation, celle-ci remettant parfois – mais pas toujours – en question leurs principes fondateurs. Enfin, il est de plus en plus fréquent de voir des organisations traditionnelles établir avec de jeunes initiatives des partenariats significatifs (Favreau et Lévesque, 1996).

Ce débat a néanmoins le mérite de souligner des tensions qui n'ont jamais cessé d'animer l'économie sociale, car celle-ci doit sans cesse s'assurer d'un double ancrage : d'une part, rester portée par la société civile et ses mouvements pour garder son élan et sa capacité créatrice ; d'autre part, s'insérer résolument dans le paysage socio-économique en osant passer de l'expérimentation à des pratiques plus larges et forcément plus structurées.

4.3. Les approches tripolaires : l'économie sociale comme espace intermédiaire

Plus fécondes sans doute sont les confrontations de l'approche « économie sociale » à d'autres grilles d'analyse qui s'avèrent en fait plus complémentaires que concurrentes de cette dernière. Ainsi différents auteurs ont-ils développé des représentations « tripolaires » de l'économie que nous pouvons exploiter pour souligner, dans de nombreuses initiatives d'économie sociale, les interactions entre différentes catégories d'acteurs ainsi que la combinaison de plusieurs modes d'échange et types de ressources.

Ces travaux s'inscrivent dans la lignée de ceux de Polanyi (1944). En effet, dans son approche « substantive » de l'économie, sans nier l'importance de l'objectif de profit qui caractérise l'économie capitaliste, Polanyi souligne l'existence d'autres principes économiques, qui ne sont pas orientés vers l'accumulation du profit : la redistribution, la reciprocité, et l'administration domestique⁴¹. Dans une veine similaire, plusieurs chercheurs

41 L'approche substantive de Polanyi promeut une conception large de l'économie, qui inclut toutes les formes d'activités qui découlent de l'interdépendance de l'homme envers la nature et ses semblables pour sa survie (Polanyi, 1944). Cette conception contraste avec des approches formelles et plus restrictives de l'économie, qui limitent l'activité économique à des choix rationnels de maximisation (de l'utilité, du profit, etc.) posés dans des conditions de rareté. Voir, pour plus de détails, le chapitre 5, sur l'économie solidaire, dans le présent ouvrage.

européens ont discuté du « *welfare mix* » comme résultant de responsabilités partagées entre divers types d'acteurs (Evers, 1990 et 1995 ; Pestoff, 1992 et 1998 ; Evers et Laville, 2004) et d'une diversité de logiques (Eme, 1991 ; Laville, 1994). Sur cette base, ils ont proposé une représentation de l'économie « en triangle », représentation que nous avons légèrement adaptée pour mieux mettre en évidence les dynamiques variées à l'œuvre au sein de l'économie sociale (voir schéma 2).

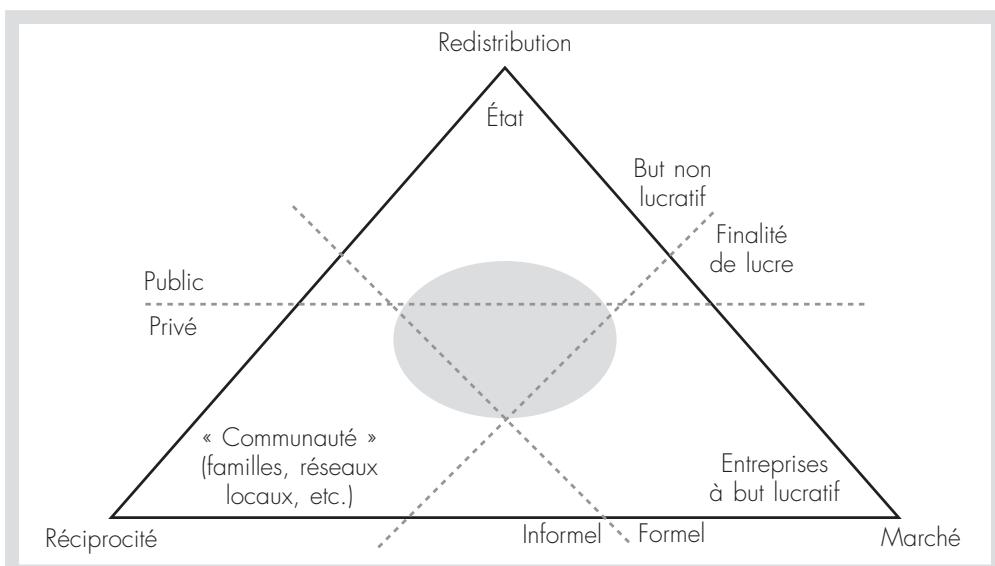


Schéma 2

Le troisième secteur, espace d'hybridations entre divers acteurs, logiques d'échange et types de ressources

Source : inspiré de Pestoff (1992 et 1998).

L'apport de telles approches est surtout de souligner, une fois encore, mais plus finement, que l'économie sociale n'est pas un troisième secteur séparé des autres sphères de l'économie. Au contraire, elle peut être vue comme un espace d'interactions entre la communauté (la famille, le voisinage, les réseaux informels), animée par une logique de réciprocité⁴² générant des ressources non monétaires (volontariat, dons en nature), l'État, dans sa logique de redistribution de ressources non marchandes (subsidies publics), et enfin les entreprises privées (y compris les coopératives), mues surtout par une logique de marché génératrice de recettes commerciales. Dans une telle perspective, les organisations constituant l'économie sociale sont représentées comme formant la sphère grise au cœur du triangle. Emblématiques des hybridations mises en évidence, les associations occupent toute la sphère, qui souligne à la fois la mixité de leurs ressources et, par les segments colorés et arrondis dépassant les pointillés du triangle renversé, les interactions que les associations peuvent avoir, comme les mutualités, avec les pouvoirs publics, avec les entreprises privées (par exemple via des fondations) et avec la société civile, formelle et informelle. Les coopératives sont quant à elles dans la partie inférieure droite de la sphère,

42 La réciprocité est analysée en profondeur dans le chapitre 5 du présent ouvrage.

puisqu'elles combinent des activités sur le marché avec une lucrativité limitée ; au sein de ces organisations, le profit est recherché pour d'autres objectifs que le rendement maximal du capital investi⁴³.

4.4. *Les apports de l'approche « économie solidaire »*

L'approche de l'économie solidaire, développée en particulier par Laville (1994), s'inscrit directement dans la lignée des travaux qu'on vient d'évoquer. Bien qu'elle fasse l'objet d'un chapitre à part entière (chapitre 5) dans le présent ouvrage, il nous faut résumer ici ses apports dans la mesure où ceux-ci ont beaucoup contribué à ce que l'on parle de plus en plus d'une « économie sociale et solidaire ».

L'économie solidaire peut être définie comme « l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité prennent sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » (Laville, 2005, p. 253). Plus précisément, les initiatives d'économie solidaire ne sont pas abordées par leurs statuts juridiques, mais par une double dimension, économique et politique, qui leur confère leur originalité.

Sur le plan économique, l'insistance est mise sur la réciprocité et l'engagement mutuel entre les personnes qui font naître l'initiative : il y a au départ une « impulsion réciprocitaire ». Ensuite, la consolidation des activités s'opère par une « hybridation » de différents types de ressources, déjà évoquée ci-avant : les ressources réciprocitaires initiales (par exemple, le travail bénévole) sont relayées par des apports publics, liés à la redistribution non marchande, et par des ressources provenant du marché.

La dimension politique de l'économie solidaire s'exprime quant à elle « par la construction d'espaces publics qui autorisent un débat entre les parties prenantes sur les demandes sociales et les finalités poursuivies ». Le défi réside alors dans le maintien d'espaces publics autonomes, distincts mais complémentaires des espaces publics institués et régulés par le pouvoir politique.

En quoi une telle approche peut-elle éclairer et interpeller le concept d'économie sociale tel qu'évoqué jusqu'ici ? À la suite de Defourny et Laville (2007), on soulignera particulièrement trois lignes de force, que nous détaillerons ci-après.

4.4.1. *L'importance des pratiques effectives de participation*

L'économie solidaire naît des engagements effectifs et réciproques de citoyens, de leur capacité à cerner ensemble des besoins, et de leur volonté de concevoir et de maîtriser des réponses à ceux-ci. Quoique le plus souvent associatives ou coopératives, les initiatives ainsi engendrées importent plus par ces dynamiques que par leurs statuts.

En cela, il est logique que l'économie solidaire interroge les modes de fonctionnement très institutionnalisés des grandes coopératives ou mutuelles qui, avec des milliers

⁴³ On pourrait ajouter, dans cette partie inférieure droite de la sphère, les entreprises sociales, que l'on évoquera plus loin.

de travailleurs et des centaines de milliers – voire des millions – de membres, n'incarnent plus très explicitement leur quête initiale de démocratie économique.

4.4.2. L'encastrement politique de l'économie solidaire

En lien avec ce qui précède, l'économie solidaire souligne combien ses activités ont une ambition et une résonance qui dépassent de loin le cadre de ses réalisations concrètes. Par les débats qu'ils suscitent, par les directions qu'ils indiquent, par les partenariats novateurs qu'ils construisent, ses acteurs s'inscrivent résolument dans des espaces de délibération politique au sens large. Que ce soit en termes de contestation ou en termes de collaboration avec les pouvoirs publics, l'enjeu est explicitement de contribuer à relever de grands défis sociaux en revitalisant de l'intérieur le débat démocratique.

Un tel éclairage permet de mettre en lumière une dimension essentielle de certains champs où les émergences des deux ou trois dernières décennies se sont voulues à la fois pionnières et porteuses de réponses dépassant leur niveau micro-économique. Cette vocation profondément politique était particulièrement manifeste dans les projets autogestionnaires des « nouvelles coopératives » des années 1970 et 1980, mais elle ne l'est pas moins sur les nouveaux fronts du développement durable, de la justice dans les échanges économiques internationaux, de la finance alternative, etc. Que l'on parle d'économie solidaire ou de nouvelle économie sociale importe alors moins que l'affirmation et la prise en compte de la vocation profondément politique de ces initiatives.

4.4.3. La perspective d'une économie plurielle

Par son insistance sur la combinaison de logiques économiques variées (logiques de réciprocité, de redistribution et de marché), l'approche de l'économie solidaire constitue une puissante invitation à refuser l'hégémonie croissante des logiques marchandes. Par son métissage de ressources, variable selon les expériences, elle montre combien sont fécondes la prise en compte et la mobilisation des divers éléments d'une économie plurielle. En pratique, que l'on pense aux magasins entièrement consacrés au commerce équitable, à des entreprises de travail adapté pour des personnes handicapées, à des cinémas alternatifs ou encore à divers services de proximité, il s'agit de reconnaître que l'identité et la force de ces initiatives résident dans le fait qu'elles peuvent à la fois faire appel au marché, dans la mesure où leur production peut être achetée par tout ou partie des usagers ; à la redistribution, puisqu'elles peuvent recevoir certaines subventions publiques pour les services rendus à la collectivité ; et bien souvent aussi à la réciprocité, dans la mesure où elles peuvent compter sur du travail bénévole, parce que ces activités ont assez de sens pour être en partie entreprises ou soutenues sans contrepartie monétaire. Pour le dire encore autrement, il serait absurde d'aborder de telles activités en des termes exclusivement marchands ou non marchands.

On notera enfin que, comme l'économie sociale tout au long de son cheminement historique et conceptuel, l'économie solidaire combine elle aussi des dynamiques d'intérêt mutuel, en insistant sur la réciprocité, et des dynamiques d'intérêt général, avec sa visée de ré-encastrement politique de l'activité économique.

5. UNE ÉCONOMIE « SOCIALE ET SOLIDAIRE »

Sur base des complémentarités entre les approches « économie sociale » et « économie solidaire », toutes deux forgées en France et en référence au même associationnisme pionnier du XIX^e siècle, il était logique que, de plus en plus fréquemment, il soit fait référence à une « économie sociale et solidaire » plutôt qu'à des notions opposées⁴⁴. Ainsi, dès le début des années 2000, diverses fédérations, structures de soutien, programmes d'enseignement et autres organes de concertation ont délibérément choisi de faire de l'« ESS » leur champ d'action, d'étude, ou de représentation. Pour ne prendre que quelques exemples, des Chambres régionales de l'économie sociale (CRES) sont devenues des CRESS, un Labo de l'économie sociale et solidaire a été créé en 2010, tandis que n'a cessé de s'élargir un Réseau inter-universitaire pour l'économie sociale et solidaire (RIUESS)⁴⁵. Ces mouvements convergents ont beaucoup contribué à ce qu'enfin, une loi votée par l'Assemblée nationale le 31 juillet 2014 reconnaisse officiellement et définisse précisément l'ESS.

5.1. *La loi française du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire*⁴⁶

La nouvelle loi stipule en premier lieu que l'ESS est « un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine ».

Les entreprises de l'ESS doivent remplir les conditions suivantes :

- elles doivent poursuivre un but autre que le seul partage des bénéfices ;
- elles doivent adopter une gouvernance démocratique, prévoyant l'information et la participation des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise, et cette participation ne doit pas seulement être liée aux apports en capital de ces acteurs ;
- leur gestion doit être conforme aux principes suivants :
 - les bénéfices doivent être majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ;
 - les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées ;
 - en cas de liquidation ou, le cas échéant, en cas de dissolution, l'ensemble du « boni de liquidation » doit être redistribué à une autre entreprise de l'économie sociale et solidaire.

Les associations, coopératives, fondations et mutuelles sont présumées satisfaire d'office ces conditions, par leurs statuts. Les formes juridiques classiques de l'économie

44 Le besoin de reconnaissance politique a bien sûr aussi joué un rôle majeur.

45 Sans parler d'une série d'ouvrages qui ont anticipé le mûrissement de « l'option ESS » et sans doute contribué à celui-ci : Demoustier (2001), Lipietz (2001), Drapéri (2011), Hiez et Lavillunière (2013), parmi bien d'autres.

46 Nous nous basons ici sur une synthèse réalisée par le Conseil National des Chambres Régionales de l'Économie Sociale et Solidaire (2014).

sociale sont donc réaffirmées. Mais la définition de l'ESS est dite inclusive, car elle ouvre le champ à de nouveaux acteurs, en particulier ceux qui se reconnaissent dans la mouvance de l'entrepreneuriat social : les sociétés commerciales qui, quelle que soit leur forme juridique, poursuivent un objectif d'utilité sociale et font le choix de s'appliquer à elles-mêmes les principes de l'ESS, en faisant évoluer leurs statuts.

La nouvelle loi met aussi à jour les conditions pour obtenir l'agrément d'« entreprise solidaire d'utilité sociale » (ESUS). Cet agrément doit permettre d'identifier, au sein de l'ESS, les entreprises à forte utilité sociale, répondant à des besoins sociaux spécifiques, et d'orienter vers ces structures certains dispositifs de soutien et de financement, dont l'épargne solidaire.

Encadré 4

Quelques initiatives de promotion de l'ESS à l'échelle mondiale

Le Réseau Intercontinental de Promotion de l'ESS (RIPESS) est un réseau de réseaux continentaux engagés dans la promotion de l'économie sociale et solidaire. Les réseaux continentaux du RIPESS rassemblent à leur tour des réseaux nationaux et des réseaux sectoriels. Le RIPESS organise des Rencontres internationales tous les quatre ans ; des rencontres se sont ainsi tenues à Lima (1997), à Québec (2001), à Dakar (2005), à Luxembourg (2009) et à Manille (2013). Elles visent à créer des espaces d'apprentissage, d'échange d'informations et de collaboration.

À l'occasion d'une Conférence régionale de l'OIT sur l'économie sociale, qui s'est tenue à Johannesburg en octobre 2009, une initiative a été discutée puis approuvée pour renforcer les capacités de l'ESS : un programme de formation intitulé *Académie sur l'économie sociale et solidaire* est désormais organisé chaque année par l'OIT. La première édition a eu lieu en octobre 2010 au Centre international de formation de l'OIT à Turin, la septième au Costa Rica en 2016.

Dans le cadre des Nations Unies a été décidée, en 2013, la mise sur pied d'une *Task force inter-agences de l'ONU sur l'ESS*. Celle-ci rassemble des agences des Nations-Unies (ILO, FAO, UNIDO, UNESCO...) et d'autres organisations intergouvernementales ayant un intérêt direct dans l'ESS. À ce jour, cette *Task force* a surtout une mission de liaison et d'information mutuelle.

Sur le plan scientifique, en Amérique latine, où les deux qualifications – « sociale » et « solidaire » – coexistent depuis des décennies, un ensemble de chercheurs collaborent depuis des années dans le cadre de la *Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (RILESS)*.

Notons enfin que, hors de France, de plus en plus d'ouvrages embrayent sur la notion d'ESS en la déclinant dans des contextes très différents : par exemple, Gachet et Gonin (2015) pour la Suisse, Thomas (2015) pour « des points de vue du Sud », et Utting (2015) pour des réalisations sur tous les continents.

Toute une série d'autres dispositions concernent différents types d'entreprises de l'ESS : les sociétés coopératives et participatives (SCOP), les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC), les associations, les coopératives en général, les mutuelles, etc.

Plus généralement enfin, la loi ESS crée un socle juridique à partir duquel peuvent être développés de nouveaux financements spécialisés, orientés vers les entreprises de l'ESS, notamment via la Banque Publique d'Investissement.

À l'échelle internationale et sous des impulsions françaises, quelques initiatives « ES » ont déjà été requalifiées « ESS », à l'instar des *Rencontres du Mont-Blanc*, qui rassemblent depuis 2004 les acteurs et dirigeants de l'économie sociale et qui viennent d'être rebaptisées *ESS Forum International* en 2016 (sur le sujet de la promotion de l'ESS à l'échelle internationale, voir aussi l'encadré 4).

5.2. L'ESS versus le non-profit sector

Pour étoffer notre grille analytique, nous voulons à présent interroger la notion d'économie sociale et solidaire quant à sa réelle capacité à désigner un troisième secteur de nos économies. À cet égard, on ne peut que constater une certaine domination du concept anglo-saxon de *non-profit sector*. Dans le contexte nord-américain, en effet, la tendance est de considérer que le troisième secteur des économies développées est constitué par les seules NPO, au point que le *third sector* est tout simplement assimilé au *non-profit sector*. Bien que cette posture ait incontestablement une certaine audience internationale, il est possible de montrer combien la notion d'économie sociale ou d'ESS, du moins en Europe, couvre mieux l'ensemble des réalités économiques qui peuvent se rassembler sous l'appellation de troisième secteur.

Dans le contexte nord-américain, toute la sphère du *non-profit sector* repose sur un critère central, à savoir l'interdiction absolue de distribuer tout ou partie des excédents de l'organisation aux personnes qui la contrôlent ou la dirigent : c'est la célèbre *non-distribution constraint*, coulée dans le bronze de la législation états-unienne pour les organisations dites *non-profit*, qui bénéficient en contrepartie de déductions fiscales⁴⁷. Certes, un système et une contrainte analogues existent aussi pour les associations sans but de lucre dans bien des pays européens. Mais la posture états-unienne revient à considérer que le troisième secteur ne rassemble que ces associations et fondations d'intérêt général, et qu'en sont exclues toutes les entreprises coopératives et mutualistes qui redistribuent une partie de leurs bénéfices à leurs membres (principalement par le biais d'une rémunération limitée des parts sociales dans les coopératives ou par une réduction des cotisations – ou un élargissement des risques couverts – dans les organisations mutualistes).

Dès lors, la cohérence de l'approche états-unienne autour d'un critère central fort et précis fait aussi sa faiblesse quand il s'agit d'embrasser la diversité des organisations qui sont nées et opèrent dans des contextes très différents des États-Unis. On peut décliner les limites de l'approche nord-américaine sous trois grands registres au moins.

47 Voir le chapitre 2, sur les organisations *non-profit*.



5.2.1. L'importance du pôle de l'intérêt mutuel

En premier lieu, repartons de la fondation même des États-Unis d'Amérique qui, on l'a vu avec de Tocqueville, a beaucoup reposé sur la volonté de laisser à la libre association des citoyens la gestion des affaires collectives et de maintenir une large part de celles-ci en dehors de la sphère étatique. Cette posture, marquée par l'individualisme des pionniers et l'importance de la philanthropie, tranche beaucoup avec les luttes collectives et le creuset de l'économie sociale en Europe au XIX^e siècle, où une même matrice a donné naissance à diverses formes d'initiatives ouvrières, paysannes et patronales. Ces différents types d'organisations ont concouru à la construction des États-providence, et leurs parentés sont aujourd'hui « re-convoquées » pour défendre les spécificités du ou des modèles sociaux européens. Plus fondamentalement encore, l'économie sociale européenne a non seulement contribué, par son axe « intérêt général », à la construction d'institutions publiques et privées en charge de l'intérêt général, mais elle a aussi, par son axe « intérêt mutuel » (et en particulier les coopératives), porté une quête de démocratie économique dont on trouve très peu d'échos dans la littérature *non-profit* outre-Atlantique. Or, aujourd'hui, la redécouverte des spécificités coopératives et le foisonnement d'initiatives citoyennes qui s'en inspirent à travers le monde redissent la force motrice et mobilisatrice de l'intérêt mutuel non capitaliste⁴⁸ face aux diktats de maximisation du rendement du capital qui semblent gouverner l'économie mondialisée. Une vision du troisième secteur élargie à l'ESS apparaît dès lors autrement moderne pour affirmer l'importance et la croissance d'une sphère d'initiative privée, mais non capitaliste et distincte du périmètre étatique.

5.2.2. Une contrainte de non-distribution irréaliste dans les économies peu développées

En second lieu, dans une perspective vraiment mondiale, incluant l'ensemble des pays en développement, on peut s'interroger sur la pertinence d'une contrainte de non-distribution des profits quand l'objectif majeur de tant d'initiatives de type coopératif, mutualiste ou associatif est précisément d'améliorer les conditions de vie des membres en se partageant les bénéfices d'une activité économique – quand celle-ci parvient à en dégager⁴⁹. Certes, quand on aborde de tels contextes, la notion même de troisième secteur fait elle aussi problème, car le secteur privé capitaliste est souvent limité et cantonné aux grandes villes, tandis que l'État peut s'avérer absent ou impuissant à de nombreux égards. Tout en se gardant d'imposer dans le Sud des concepts forgés dans le Nord, on se contentera ici de souligner les rôles majeurs joués par des formes variées d'organisations où les dynamiques d'entraide mutuelle et d'intérêt mutuel se combinent à un intérêt communautaire plus large, comme pour la construction et la gestion de périmètres irrigués, la création de banques céréalières ou le développement de pratiques communautaires freinant la désertification des sols. Comment ne pas relever

48 Le principe de contrôle ou de gouvernance démocratique dans une coopérative (ou une association d'intérêt mutuel) peut être vu comme le moteur et le garant de la poursuite de l'intérêt mutuel des membres. On a ici précisé « non capitaliste » dans la ligne du tableau de Gui (1991), car on pourrait être tenté de parler aussi d'intérêt mutuel des actionnaires. Dans ce cas, l'intérêt des membres se confond avec celui de leurs capitaux, alors que l'intérêt mutuel des coopérateurs réside dans l'accès aux biens ou services produits par l'entreprise.

49 Voir Defourny *et al.* (1999).

aussi l'importance des ONG locales et internationales comme des organisations qu'elles soutiennent, ainsi que leur proximité avec les valeurs et principes de l'ESS ?

5.2.3. La meilleure prise en compte de l'entrepreneuriat social par l'ESS

Un troisième argument en faveur d'un troisième secteur élargi à l'ESS est fourni par l'observation de l'étonnante montée de l'entrepreneuriat social et des entreprises sociales dans pratiquement toutes les régions du monde. Ce thème faisant l'objet du chapitre 6 du présent ouvrage, nous nous limiterons ici au constat suivant : même si la diversité des modèles d'entreprises sociales fait qu'une partie de celles-ci se situent clairement hors du périmètre de l'ESS, il semble bien, sur base des recherches les plus récentes en la matière, que les modèles les plus fréquents puissent être vus au contraire comme des initiatives novatrices au cœur même de l'ESS (Defourny et Nyssens, 2016). Très opportunément, le législateur français n'a pas manqué l'occasion qui lui était donnée d'affirmer l'existence, au sein de l'ESS, d'entreprises commerciales qui n'adoptent pas les formes juridiques « historiques », mais respectent en pratique les principaux critères de l'économie sociale, à savoir une gouvernance participative, une lucrativité limitée et une « utilité sociale » générée par leur « mission sociale ». Ici encore, on s'aperçoit qu'une approche *non-profit* du troisième secteur induirait l'exclusion de nombreuses entreprises sociales dont la mission sociale est centrale, mais que le réalisme entrepreneurial conduit à rémunérer le capital (de manière limitée)⁵⁰. À l'inverse, l'ESS a d'autant plus de raisons d'intégrer une bonne part des entreprises sociales qu'un modèle majeur de celles-ci est la « coopérative sociale »⁵¹. Celle-ci s'impose en effet aujourd'hui comme une nouvelle expression de l'idéal coopératif, où la primauté d'objectifs sociaux (intérêt général) se conjugue avec une gestion participative, impliquant les parties prenantes et résonnant comme une dynamique d'intérêt mutuel.

En conclusion, si l'appellation ESS n'est sans doute pas facile à exporter sur un plan strictement linguistique et terminologique, les réalités qu'elle embrasse représentent un « contenu » très pertinent pour le troisième secteur. En cela, l'approche ESS incarne une posture à la fois « praticable » et « audible » pour la communauté scientifique internationale, surtout si elle intègre les apports multiples de la littérature sur les NPO pour éclairer tout son pôle « *public benefit* », c'est-à-dire les associations et les fondations d'intérêt général. En effet, un vaste corpus théorique et empirique a été construit depuis les années 1970 sur le secteur *non-profit*, comme le montre le chapitre 3 du présent ouvrage. En réalité, une telle intégration est déjà en route, mais la construction de ponts solides entre cette littérature et celle centrée sur l'ESS représente un chantier à peine ouvert, et pourtant d'une importance cruciale, car c'est tout le champ de l'ESS comme objet scientifique qui y gagnerait en crédibilité et en visibilité⁵².

50 Conscients du défi représenté par l'émergence massive d'entreprises sociales, Salamon et Sokolovski (2016) suggèrent d'inclure, dans le troisième secteur, certaines entreprises sociales offrant des garanties presque équivalentes à la contrainte de non-distribution des profits, mais cette démarche a jusqu'ici surtout attisé les critiques à l'égard de l'étricité de l'approche *non-profit* (Defourny *et al.*, 2016).

51 Voir le chapitre 6, sur l'entreprise sociale, dans le présent ouvrage.

52 Les conférences bisannuelles de l'*International Society for Third Sector Research*, comme celles de l'*EMES International Research Network* ou encore celles du CIRIEC, constituent des lieux privilégiés pour la mise en débat et la confrontation des différentes approches.



6. LEÇONS DU PASSÉ ET PERSPECTIVES D'AVENIR

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayé de « tenir l'ESS par les deux bouts de son histoire », en gardant à l'esprit sa genèse comme ses manifestations les plus récentes. Nous avons aussi mis en évidence l'apport analytique d'une démarche qui consiste à affirmer comme spécificité majeure de l'ESS la présence conjointe d'un pôle d'intérêt mutuel et d'un pôle d'intérêt général bien distincts, mais souvent en interaction. Nous voudrions boucler ce chapitre en combinant ces deux postures, historique et analytique, pour tenter de dégager quelques leçons quant aux conditions d'émergence de l'économie sociale et quant aux perspectives d'avenir de l'ESS dans le contexte de l'individualisme contemporain⁵³.

6.1. *L'économie sociale, fille de la nécessité*

Qu'il s'agisse des coopératives, des mutualités ou d'autres initiatives associatives, l'histoire nous apprend d'abord qu'elles sont le plus souvent nées sous la pression de besoins importants non satisfaits, pour répondre à des difficultés aiguës. En ce sens, on peut parler d'une « condition de nécessité » à leur émergence.

Ainsi, les caisses de secours mutual qui sont apparues un peu partout dans les pays occidentaux au XIX^e siècle ont été mises sur pied par des populations ouvrières ou paysannes aux conditions de vie précaires, qui avaient difficilement accès aux soins de santé. Les coopératives de consommation étaient l'expression des efforts collectifs de personnes dont les moyens de subsistance étaient maigres et qui voulaient acheter leur alimentation à meilleur prix. Quant aux coopératives ouvrières de production (nous parlons aujourd'hui de coopératives de travailleurs), elles traduisaient une réaction de travailleurs artisans qui voulaient sauver leur métier et rester maîtres de leur travail, et refusaient de se laisser enfermer dans un salariat alors très éloigné des acquis sociaux actuels, qui les dépossédaient véritablement de la maîtrise de leurs outils de production – sans oublier ceux qui, tout simplement, avaient été jetés au chômage par les mutations du capitalisme et qui essayaient de réagir en créant, à quelques-uns, leur propre entreprise.

On pourrait multiplier les exemples à travers tout le XIX^e siècle et la première moitié du XX^e siècle : dans toutes ces circonstances, c'est poussé dans le dos par une pression économique ou socio-économique que les gens se sont serré les coudes et ont mis sur pied des entreprises d'économie sociale, dans une logique d'entraide et d'intérêt mutuel.

Cette condition de nécessité continue à prévaloir aujourd'hui. C'est tout particulièrement vrai pour la plupart des pays d'Europe centrale et orientale, où les mutations profondes de l'économie laissent insatisfaits des besoins très importants. Ne pouvant plus, comme autrefois, compter sur un État omniprésent, les citoyens sont amenés à redécouvrir l'économie

⁵³ Nous étendons en fait à l'ensemble de l'économie sociale et solidaire une analyse initialement menée pour les seules coopératives (Defourny, 1995). Pour éviter tout anachronisme cependant, nous parlons surtout en termes d'économie sociale et réservons la notion d'ESS pour les aspects prospectifs.

sociale⁵⁴ – même s'ils le font souvent en donnant à leurs initiatives d'autres noms que ceux qui, comme le terme « coopératives », avaient été accaparés par les régimes communistes.

Dans les pays industrialisés d'Occident, il est évident que cette condition est aussi présente, avec bien plus d'acuité qu'il y a 25 ou 30 ans. En particulier, le recul de l'État-providence et la crise de l'emploi ont fait émerger de nouvelles nécessités pour une multitude de gens qui, auparavant, étaient encore protégés. De manière générale s'imposent aujourd'hui de nouvelles demandes sociales, des besoins auxquels le marché ou l'action publique ne peuvent pas – ou plus – répondre de manière satisfaisante. Ces demandes ouvrent de nouveaux champs d'intérêt général où l'économie sociale et solidaire apparaît comme la seule, ou une des seules réponses possibles⁵⁵ ; c'est par exemple le cas de la requalification et de la réinsertion professionnelle des personnes marginalisées sur le marché du travail, de la réhabilitation économique de quartiers urbains déshérités ou encore de la redynamisation de zones rurales désertées. Les entreprises d'insertion, les associations intermédiaires et les régies de quartier en France, les coopératives sociales en Italie, les sociétés d'emploi et de qualification⁵⁶ en Allemagne, les entreprises de formation par le travail et les ateliers sociaux⁵⁷ en Belgique, les entreprises communautaires⁵⁸ au Royaume-Uni, les corporations de développement économique communautaire au Canada... sont autant de formes d'organisation apparues au cours des dernières décennies en réponse à des besoins de plus en plus criants⁵⁹.

On pourrait facilement continuer la liste des défis contemporains qui provoquent, au sein de ces sociétés, l'émergence d'une nouvelle économie sociale (ou ESS), dans une logique d'intérêt général : le nombre croissant de « nouveaux pauvres » et de sans-abri, la délinquance juvénile, l'isolement des personnes âgées, les difficultés d'intégration des migrants, l'insuffisance des structures d'accueil pour la petite enfance, l'échec scolaire, la dégradation de l'environnement... représentent autant de combats en cours.

6.2. Des identités collectives comme capital social

Si la pression de la nécessité suffisait à faire naître les initiatives d'économie sociale, celle-ci serait bien plus développée encore qu'elle ne l'est aujourd'hui. Elle serait en outre particulièrement forte dans les couches les plus marginalisées des sociétés du Nord. Or, on constate qu'en beaucoup de ces milieux dominent plutôt des stratégies individuelles de survie, surtout dans les grandes villes. En fait, l'histoire de l'économie sociale nous apprend qu'un second facteur joue un rôle tout aussi moteur et constitue une condition tout aussi essentielle que la première : l'appartenance à un groupe social soudé par une identité collective ou par un destin commun. Ainsi, au XIX^e siècle et dans la première moitié du

54 Divers programmes de l'Union européenne, notamment à travers le Fonds Social européen, encouragent explicitement des initiatives d'économie sociale, en particulier dans la lutte contre le chômage.

55 Une large part de la littérature sur les *non-profit organizations* souligne l'émergence de ce type d'initiatives dans des situations d'« échec du marché » et d'« échec de l'État ».

56 *Beschäftigungs und Qualifizierungsgesellschaft* (BQG).

57 *Sociale werkplaatsen*.

58 *Community businesses*.

59 Pour un bilan international de cette nouvelle économie sociale visant l'insertion, voir Defourny *et al.* (1998) et Gardin *et al.* (2012).



XX^e siècle, le dynamisme de l'économie sociale était l'expression d'une culture de classe – une classe certes dominée, mais largement solidaire.

Dans les zones industrielles, les membres de coopératives, mutuelles et autres associations ouvrières étaient reliés par des conditions de vie et de travail, par une culture populaire et par des luttes qui leur faisaient vivre à tous ce que Touraine a appelé une « intégration conflictuelle ». L'économie sociale était portée par des mouvements qui se voulaient leviers de transformation sociale. Une analyse convergente peut être faite pour l'économie sociale d'origine rurale (coopératives et mutuelles agricoles, caisses rurales de crédit, associations paysannes, etc.). Dans bien des cas, la persistance de ferments socio-culturels plus traditionnels (religion, normes familiales, identités villageoises, etc.) a suffi pour assurer la cohésion sociale nécessaire à l'émergence de projets collectifs de type coopératif ou mutualiste dans les campagnes.

Mais l'importance de cette condition d'identité collective apparaît bien mieux encore quand on recherche les raisons qui expliquent l'extraordinaire succès de certaines expériences. Ainsi, si le mouvement coopératif Desjardins, au Québec, a engendré, il y a une centaine d'années, une multitude de caisses rurales qui, aujourd'hui encore, constituent le principal réseau bancaire de la Belle Province, c'est parce qu'à travers ce mouvement s'exprimait la volonté de tout un peuple de défendre son identité francophone et catholique face à une domination anglo-saxonne et protestante dans toute l'Amérique du Nord. En Belgique, l'histoire des coopératives agricoles flamandes, aujourd'hui encore très puissantes, peut être lue de la même manière : la petite paysannerie, qui ne parlait que le flamand, cherchait à la fois à améliorer ses conditions de vie et à affirmer son identité dans un environnement dominé par une bourgeoisie et une noblesse francophones. Enfin, comment nier que l'affirmation de l'identité basque face à l'hégémonie castillane a constitué un ressort essentiel de la naissance et du développement du complexe coopératif de Mondragón, les immenses besoins de la reconstruction d'après-guerre jouant quant à eux dans le registre « condition de nécessité » ?

6.3. Quels ressorts collectifs aujourd'hui ?

Notre grille de lecture quant aux ressorts essentiels de l'émergence et du développement de l'économie sociale peut-elle s'appliquer au renouveau que l'on constate aujourd'hui dans les pays industrialisés ? Si la pression de la nécessité, on l'a vu, est plus forte qu'avant la crise, une série de facteurs jouent plus que jamais contre la cohésion sociale et *a fortiori* contre la construction d'identités collectives : l'individualisme ambiant, ou l'affaiblissement des ciments traditionnels constitués par la religion, les normes morales, le syndicalisme, etc. Le chômage, surtout de longue durée, ainsi que les nouvelles pauvretés agissent aussi évidemment dans le sens d'une déstructuration des tissus sociaux.

Pourtant, il existe encore aujourd'hui un terreau où se reconstruisent de vraies dynamiques communautaires, et dans lequel s'enracinent la plupart des initiatives d'économie sociale. Le foisonnement associatif et coopératif contemporain n'est plus l'expression d'identités collectives fortes, mais de solides prises de conscience collectives face aux limites et dangers de notre modèle de développement : le défi climatique, le creusement

des inégalités, les impératifs d'une transition énergétique, les crises migratoires, les défis agroalimentaires, le chômage structurel des jeunes, etc. À travers ces enjeux, des « communautés de destin » se construisent, à des degrés divers, et servent de tremplins à de multiples initiatives d'économie sociale et solidaire : coopératives citoyennes d'énergie renouvelable, coopératives agricoles de producteurs et consommateurs bio, écoles de devoirs pour le soutien scolaire, création de nouvelles filières de commerce équitable, sociétés mutuelles d'artistes et de créateurs, etc. Ce sont aussi de nouvelles branches d'activités – voire de nouveaux modèles d'activité économique – qui émergent : économie circulaire, économie de la fonctionnalité, économie collaborative, filières de la récupération et du recyclage, finance solidaire, insertion par l'économie, services de proximité pour le très grand âge, etc.

À l'inverse, si l'on regarde l'évolution actuelle de certaines branches anciennes de l'économie sociale, on ne peut qu'être frappé par l'affaiblissement, voire la disparition, de nos deux conditions. Ainsi, dans la distribution, l'assurance, le crédit, les activités en amont et en aval de l'agriculture, il est évident que la nécessité de réponses coopératives ou mutualistes s'est faite beaucoup moins pressante à mesure qu'il devenait possible d'obtenir les mêmes biens ou services à des conditions similaires auprès d'entreprises classiques. De même, l'identité collective des membres s'est souvent effritée dans les coopératives d'usagers, qui comptent souvent aujourd'hui des dizaines, voire des centaines de milliers de coopérateurs, tandis que la clientèle s'est énormément diversifiée, incluant de plus en plus de non-membres.

En d'autres termes, les deux conditions historiques de l'émergence de l'économie sociale et de son développement ne sont plus guère réunies pour certaines branches traditionnelles et cela contribue beaucoup, selon nous, à expliquer les évolutions de ces dernières décennies. Dans un secteur comme la distribution, les coopératives de consommation créées au siècle passé ou au début du xx^e siècle ont connu un très net recul et ont parfois même complètement disparu. Dans d'autres cas, c'est plutôt le passage à du « coopitalisme » qui interpelle. L'internationalisation des activités et la concurrence exercent de telles pressions qu'un certain nombre de grandes coopératives sont amenées à adopter les pratiques dominantes dans leur secteur d'activité : concentration financière croissante, intégration dans d'autres groupes, non coopératifs, création de filiales que les membres ne contrôlent plus du tout, etc.⁶⁰

Ces tendances peuvent remettre en question l'identité originelle des entreprises concernées et invitent à s'interroger sur les possibilités de maintenir les spécificités de l'économie sociale au-delà d'une certaine taille et surtout dans un contexte d'intense compétition et de concentration rapide des capitaux. Mais, en même temps, elles suggèrent que c'est sans doute à deux conditions que l'économie sociale et solidaire peut apporter une contribution originale et significative à nos sociétés : d'une part, en investissant les espaces où des besoins importants sont peu ou pas satisfaits par les entreprises privées classiques et par les pouvoirs publics ; d'autre part, en misant sur des dynamiques participatives qui, comme la démocratie, doivent sans cesse être réalimentées.

60 Voir le chapitre 2, sur les coopératives.



RÉFÉRENCES POUR ALLER PLUS LOIN

- DEFOURNY, J., HULGÅRD, L. & PESTOFF, V. (dir.), (2014), *Social Enterprise and the Third Sector : Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*, Londres et New York, Routledge.
- DUVERGER, T., (2016), *L'économie sociale et solidaire. Une histoire de la société civile en France et en Europe de 1968 à nos jours*, Paris, Le Bord de l'Eau.
- EVERS, A. & LAVILLE, J.-L. (dir.), (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar.
- GUESLIN, A., (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.
- JUNG, T., PHILLIPS, S. D. & HARROW, J. (dir.), (2016), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Londres et New York, Routledge.

BIBLIOGRAPHIE

- ANHEIER, H., (2001), « Foundations in Europe : a Comparative Perspective », in SCHLUTER, V., THEN, V. & WALKENHORST, P. (dir.), *Foundations in Europe Society, Management and Law*, Londres, Bertelsmann Foundation, Directory of Social Change.
- ARCHAMBAULT, E., (1996), *Le secteur sans but lucratif – Associations et fondations en France*, Paris, Economica.
- ARCHAMBAULT, E., (2009), « Association gestionnaire », *L'économie sociale de A à Z, Alternatives économiques*, n° 38 bis, Paris.
- CONSEIL NATIONAL DES CHAMBRES RÉGIONALES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE, (2014), *La loi relative à l'économie sociale et solidaire du 31 juillet 2014*, Paris.
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE, (1990), *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur.
- COOP.FR, (2016), *Panorama sectoriel des entreprises coopératives*, Paris.
- CUNNINGHAM, H. (2016), « The Multi-layered History of Western Philanthropy », in JUNG, T., PHILLIPS, S. D. & HARROW, J. (dir.), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Londres et New York, Routledge, pp. 42-55.
- DEFOURNY, J., (1995), « L'avenir des pratiques coopératives dans un monde en mutation », in SÉGUIN, M.-Th. (dir.), *Pratiques coopératives et mutations sociales*, Paris, L'Harmattan, pp. 13-25.
- DEFOURNY, J. & LAVILLE, J.-L., (2007), « Pour une économie sociale revisitée », *La Revue Nouvelle*, n° 1-2, pp. 78-83.
- DEFOURNY, J. & MONZÓN CAMPOS, J.-L. (dir.), (1992), *Economie sociale – The Third Sector*, Bruxelles, De Boeck.
- DEFOURNY, J. & NYSSENS, M., (2016), « Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models », *ICSEM Working Papers*, No. 33, Liege, The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- DEFOURNY, J., FAVREAU, L. & LAVILLE, J.-L. (dir.), (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer.
- DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. & FONTENEAU, B. (dir.), (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles et Paris, De Boeck.
- DEFOURNY, J., GRONBJERG, K., MEIJIS, L., NYSSENS, M. & YAMAUCHI, N. (2016), « Comments on Salamon and Sokolowski's Re-conceptualization of the Third Sector », *Voluntas Symposium, Voluntas*, vol. 27 (4), pp. 1546-1561.

- DEMOUSTIER, D., (2001), *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, La Découverte & Syros.
- DESROCHE, H., (1976), *Le projet coopératif*, Paris, Les Éditions Ouvrières.
- DESROCHE, H., (1983), *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM.
- DESROCHE, H., (1987), « Mouvement coopératif et économie sociale en Europe », *Revue de l'économie sociale*, n° 11, pp. 59-87.
- DE TOCQUEVILLE, A., (1835-1940), *De la démocratie en Amérique*, 2 tomes, édition 1991, Paris, Gallimard.
- DRAPERI, J.-F., (2011), *L'économie sociale et solidaire : une réponse à la crise ?*, Paris, Dunod.
- DRAPERI, J.-F., (2012), *La république coopérative*, Bruxelles, Larcier.
- DUVERGER, T., (2014), *La reconnaissance législative de l'économie sociale et solidaire*, Note n° 224, Paris, Fondation Jean Jaurès.
- EME, B., (1991), « Les services de proximité », *Informations sociales*, août-septembre, 13, pp. 34-42.
- EVERS, A., (1990), « Im intermediären Bereich. Soziale Träger und Projekte zwischen Hanshalt, Staat und Markt », *Journal für Sozialforschung*, 2 (30), pp. 189-210.
- EVERS, A., (1995), « Part of the Welfare Mix: The Third Sector as an Intermediate Area », *Voluntas*, 6/2, pp. 119-139.
- EVERS, A. & LAVILLE, J.-L. (dir.), (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar.
- FAUQUET, G., (1935), *Le secteur coopératif*, Paris, Éditions de l'Institut des études coopératives.
- FAVREAU, L. & LÉVESQUE, B., (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- GACHET, N. & GONIN, M., (2015), *Spécificités et contributions de la nébuleuse de l'économie sociale et solidaire. Une réflexion à partir du contexte vaudois*, Lausanne, Université de Lausanne.
- GARDIN, L., LAVILLE, J.-L. & NYSENS, M. (dir.), (2012), *Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GIDE, Ch., (2001), *Coopération et économie sociale 1886-1904*, Les Œuvres de Charles Gide, tome IV, Paris, L'Harmattan.
- GUESLIN, A., (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.
- GUI, B., (1991), « The Economic Rationale for the Third Sector », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62 (4), pp. 551-572.
- HIEZ, D. & LAVILLUNIÈRE, E. (dir.), (2013), *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles, Larcier.
- JUNG, T., PHILLIPS, S. D. & HARROW, J. (dir.), (2016), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Londres et New York, Routledge.
- LAVILLE, J.-L. (dir.), (1994), *L'économie solidaire – une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.-L., (2005), « Économie solidaire », in LAVILLE, J.-L. & CATTANI, D. (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 253-260.
- LIPETZ, A., (2001), *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment ?*, Paris, La Découverte.
- MALON, B., (1883), *Manuel d'économie sociale*, Paris, Derveaux.
- MAUSS, M., (1923), « Essai sur le don », *L'Année Sociologique 1923-1924*.

- MONZÓN CAMPOS, J.L. & CHAVES, R., (2012), *L'économie sociale dans l'Union européenne*, Bruxelles, Comité économique et social européen.
- NOURRISSON, P., (1920), *Histoire de la liberté d'association en France depuis 1789*, Paris, Sirey.
- OTT, A., (1851), *Traité d'économie sociale*, Paris, Guillaumin.
- PECQUEUR, C., (1842), *Théorie nouvelle d'économie politique et sociale*, Paris, Capelle.
- PESTOFF, V., (1992), « Third Sector and Co-operative Services ; From Determination to Privatization », *Journal of Consumer Policy*, vol. 15, 1, pp. 21-45.
- PESTOFF, V., (1998), *Beyond the Market and State. Civil Democracy and Social Enterprises in a Welfare Society*, Aldershot et Brookfield, Ashgate.
- PEZZINI, E., (2016), *Bien commun et démocratie économique. Enjeux éthiques et politiques de l'entreprise coopérative*, thèse de doctorat, Bruxelles, Université Saint-Louis Bruxelles.
- POLANYI, K., (1944), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, édition 1983, Paris, Gallimard.
- SALAMON, L. & SOKOLOWSKI, W., (2016), « Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector », *Voluntas*, vol. 27 (4), pp. 1515-1545.
- SALAMON, L., ANHEIER, H. & ASSOCIATES, (1998), *The Emerging Sector Revisited*, Baltimore, Johns Hopkins University.
- SCHLUTER, V., THEN, V. & WALKENHORST, P. (dir.), (2001), *Foundations in Europe Society, Management and Law*, Londres, Bertelsmann Foundation, Directory of Social Change.
- THOMAS, F. (dir.), (2015), *L'économie sociale et solidaire, levier de changement ?*, Alternatives Sud, Louvain-la-Neuve, Centre Tricontinental et Paris, Éditions Syllepse.
- UTTING, P. (dir.), (2015), *Social and Solidarity Economy. Beyond the Fringe*, Londres, Zed Books.
- VIDAL, F., (1846), *De la répartition des richesses ou de la justice distributive en économie sociale*, Paris, Capelle.
- VIENNEY, C. (1980), *Socio-économie des organisations coopératives*, Paris, CIEM.
- WALRAS, L., (1865), *Les associations populaires de consommation, de production et de crédit*, Paris, Dentu.
- ZUNG, O., (2012), *La Philanthropie aux États-Unis*, Paris, Fayard.