

L'entreprise sociale en tant qu'économie civile



Bien des confusions entourent la notion d'entreprise sociale. Repères théoriques et pratiques pour ne pas la confondre avec le capitalisme compassionnel, le bénévolat et les autres initiatives d'importance sociale.

Par **Anna Bracci** et **Anja Gafner**, Département de l'économie d'entreprise, de la santé, et du travail social, Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI)

Dans la perspective économique traditionnelle de l'homo oeconomicus, l'association entre entreprise et objectifs sociaux intrinsèques se révèle insolite.

Née afin de contribuer au bonheur et au bien-être des individus et des nations, l'économie a évolué et commencé à délimiter ses propres frontières afin de mettre de côté certaines dimensions importantes de l'activité humaine. La fracture entre la période classique et néoclassique a permis à la science économique de prendre possession d'un domaine spécifique de la sphère sociale, s'émancipant de la morale et se concentrant principalement sur la richesse.

Le bien-être public et civil s'est alors « éclipié » des réflexions économiques et a été attribué aux devoirs de l'Etat. Dans cette optique, l'entreprise est considérée asociale. En d'autres termes, elle se présente comme une institution éthiquement et socialement neutre. L'économie attend du marché qu'il soit efficace et créateur de richesse. Quant à la solidarité, elle commence là où s'arrête le marché, en fournissant des critères de redistribution des revenus ou en intervenant dans les recoins de la société oubliés par le marché. La réelle priorité de l'action politique est celle d'assurer les conditions pour l'expansion maximale des marchés. Dans cette logique, plus l'Etat social est généreux, plus celui-ci impose des obstacles à la croissance économique et à la diffusion du bien-être. D'où l'idée d'un Etat social sélectif s'occupant uniquement des personnes laissées aux marges du marché. Aujourd'hui, il est néanmoins reconnu qu'un ordre social de ce type au-delà de n'être pas moralement acceptable n'est pas non plus économiquement viable.

L'économie civile ou incivile ?

La conception d'entreprises qui poursuivent des objectifs sociaux intrinsèques fait partie d'une vision radicalement différente de l'économie. Elle dépasse la dichotomie entre Etat et marché et devient ce qu'il convient d'appeler une « économie civile ». Ses racines remontent au traité de l'économiste Antonio Genovesi, « Leçons de l'économie civile » (1767). L'idée centrale de l'ouvrage est de vivre l'expérience de la sociabilité humaine et de la réciprocité à l'interne, ni à côté, ni avant, ni après. Dans cette approche, des principes autres que le profit et l'échange d'équivalents trouvent leur place au sein de l'activité économique.

L'« économie civile » surpasse la vision de l'économique (des marchés) en tant que lieu éthiquement neutre basé sur le simple principe d'échange d'équivalents. C'est le moment économique même qui, en fonction de la présence ou de l'absence d'autres principes, devient civil ou incivil. Cette approche surpasse également celle qui conçoit le don et la réciprocité comme l'apanage d'autres instants ou sphères de la vie civile.

A travers l'économie civile, où le privé prend l'initiative économique et insère des valeurs sociales à l'interne de sa propre activité entrepreneuriale, nous observons le dépassement du modèle dit du « capitalisme compassionnel », à la base de la conception anglo-saxonne du social entrepreneurship, ou entrepreneuriat social, dans lequel la production de la richesse est confiée au marché et la réduction des inégalités, générées par ce même marché, à la philanthropie des individus.

L'économie civile surpasse également le modèle dit du welfare-mix dans lequel la gestion des services est confiée aux organisations à but non lucratif, qui se « limitent » cependant à mettre en place des programmes et d'activer des décisions prises à un niveau politique centralisé. C'est notamment dans ce cadre que s'inscrivent les formes actuelles d'« entreprise sociale » en Suisse. Dans le modèle civil en revanche, le marché lui-même devient lieu de socialisation et les organisations qui fournissent des services profitent d'une autonomie tant juridique (comme c'est le cas dans le welfare-mix) qu'économique.

L'innovation sociale dans une entreprise « réelle »

S'agissant d'un phénomène encore peu institutionnalisé, une confusion terminologique a surgi autour du terme d'« entreprise sociale » [1]. Nous souhaitons donc identifier avec précision le rôle distinct de cet acteur par rapport à d'autres formes existantes.

Dans la littérature anglo-saxonne et principalement étasunienne, ce terme est aujourd'hui utilisé pour définir une action (bien que parfois temporaire) avec une quelconque finalité sociale, ou un type d'entreprise à but lucratif qui soutient ou réalise de manière plus ou moins systématique une intervention à caractère social, même si le produit principal de cette entreprise n'a pas de portée sociale (social entrepreneurship). C'est ainsi que, bien souvent, nous finissons par exalter les expériences de leadership charismatique au détriment des initiatives collectives.

Un autre concept important est celui de social business proposé par Yunus. Il est né dans un contexte différent, caractérisé par un certain « sous-développement » économique et par des situations de pauvreté absolue dans lesquelles l'Etat social est absent ou quasiment absent. Se basant sur son expérience du microcrédit, Yunus développe deux concepts de social business. Le premier est constitué d'entreprises contribuant à la résolution d'un problème social (assistance médicale, éducation, pauvreté, environnement, habitations, etc.) et ne distribuant pas les bénéfices. L'autre catégorie en revanche est constituée d'entreprises conventionnellement orientées vers le profit, mais gérées directement ou indirectement par des personnes « pauvres » (à travers un trust de gestion fiduciaire). Ce concept se rapproche de celui qui s'est développé en Europe.

Les expériences de social entrepreneurship ou de social business s'insèrent dans une démarche d'innovation sociale. L'innovation sociale donne vie à de nouveaux produits (principalement à des services) ayant un grand impact social, ou à de nouveaux processus de production de services déjà existants, en réduisant les coûts et en augmentant la qualité. L'innovation est également un facteur déterminant de l'entreprise sociale, qui de par sa nature innove, que ce soit dans les produits, dans les processus (grâce à des systèmes de gouvernance participative), dans les politiques (en intégrant des politiques sociales, de travail, de développement, etc.). Néanmoins, les termes ne se valent pas. L'innovation sociale peut provenir de groupes informels de citoyens, d'institutions publiques ou privées, organisées ou non sous forme d'entreprises à but lucratif ou non.

Les spécificités européennes clarifiées

Quand nous parlons d'entreprise sociale dans le contexte européen, nous nous référons exclusivement à de réelles entreprises qui réalisent exclusivement, ou du moins de manière prépondérante, un produit socialement important, de manière organisée, stable et professionnelle. La durabilité de l'action entrepreneuriale et le caractère méritoire des biens et des services produits dans une forme institutionnelle contribuent à différencier l'entreprise sociale des autres concepts contigus mais non superposables.

En Europe, la définition d'entreprise sociale la plus complète est celle donnée par l'EMES [2] en 1998. Le réseau de chercheurs provenant de diverses universités européennes identifie neuf éléments distincts de l'entreprise sociale, certains se référant à l'aspect économique, d'autres à la dimension sociale ou encore à la gouvernance :

1. Une activité continue de production de biens ou de services.
2. Un degré élevé d'autonomie : les propriétaires et les managers ont le droit de choisir l'activité, de gérer l'organisation, de la quitter ou de la dissoudre.
3. Un niveau significatif de prise de risque économique : avec le recours à leurs propres ressources financières et en investissant en capital humain.
4. Un niveau minimum d'emploi rémunéré : ce qui les distingue ainsi des associations bénévoles.
5. Un objectif explicite de service à la communauté ou à un groupe spécifique de personnes (par exemple garantir un accès équitable aux services à la personne).
6. Une initiative émanant d'un groupe de citoyens.
7. Un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital : ici prévaut le critère « un ?membre, une voix ».
8. Une dynamique participative impliquant les différentes parties concernées par l'activité (salariés, bénévoles, bénéficiaires, etc).
9. Une limitation dans la distribution des bénéfices.

Retrouver la vocation originelle

La finalité solidaire, orientée en dehors de l'équipe sociale, différencie l'entreprise sociale des formes mutuelles ou coopératives ordinaires, qui naissent afin d'assurer exclusivement des avantages mutuels aux membres. Bien sûr, le profil public benefit n'empêche pas la poursuite contemporaine d'un bénéfice mutuel comme c'est le cas dans les coopératives sociales dans lesquelles des éléments mutuels et de biens communs s'intègrent.

Finalement, l'entreprise sociale se différencie ainsi de l'entreprise à « pur » but lucratif par le fait que pour cette dernière l'obligation est sociale et l'objectif est de maximiser les profits, l'entreprise sociale quant à elle a l'obligation de profit, mais son objectif consiste à maximiser la dimension sociale, la solidarité.

Sur la base de telles interprétations, les entreprises sociales n'aspirent pas à un rôle résiduel ou transitoire. Elles ne recherchent pas une « niche » et ne sont pas basées sur l'« échec » du marché ou de l'Etat. En fait, elles représentent

l'évolution naturelle du système économique qui retrouve sa vocation originelle. Celle où l'obligation économique n'entrave ni la poursuite d'objectifs sociaux ni le respect de valeurs éthiques.

Bibliographie

- Borzaga C., Defourny J. (2001) (ed.). The emergence of social enterprise, London : Routledge.
- Bruni L., Zamagni S. (2007). Civil economy : efficiency, equity, public happiness. Oxford Bern : Peter Lang.
- Bruni L., Zamagni S. (2013) (ed.). Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise, Cheltenham : E. Elgar.
- Crivelli L., Bracci A., Avile's G. (2012), Le mode?le d'entreprise sociale « Made in Switzerland ». Re?sultats d'une enque?te exploratoire mene?e au niveau national, projet de recherche FNRS, [lien internet](#).
- Nyssens M. (2006) (ed.), Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society, Londres and New York : Routledge.

[1] En Suisse, l'entreprise sociale en tant que sujet d'étude a été pour la première fois analysée et identifiée au niveau national dans le cadre d'une étude menée par la SUPSI (2007-2010). Actuellement, d'autres études sont en cours (comme par exemple le projet INSOCH, [site internet](#)).

[2] EMES : Emergence des entreprises sociales en Europe.