

ENTREPRISES SOCIALES

COMPARAISON DES FORMES JURIDIQUES EUROPÉENNES, ASIATIQUES ET AMÉRICAINES

ENTREPRISES SOCIALES

COMPARAISON DES FORMES JURIDIQUES EUROPÉENNES, ASIATIQUES ET AMÉRICAINES

Maïté CRAMA (HEC-ULg)

Avant-propos de Denis Stokkink et Elise Dubetz (*Pour la Solidarité*)

Préface de Sybille Mertens (HEC-ULg)

Think Tank européen *Pour la Solidarité* - PLS

Juin 2014

Fondé à Bruxelles en 2002, **Pour La Solidarité - PLS** est un laboratoire d'idées indépendant qui œuvre en faveur de l'Europe solidaire et durable. Engagé à penser et à construire l'amélioration sociétale, **Pour la Solidarité - PLS** met au service des décideurs ses réflexions et actions centrées sur la valeur de solidarité.

MISSIONS

En tant que think & do tank spécialisé en matières européennes, **Pour la Solidarité** se consacre à la formulation de propositions et recommandations de politiques publiques, à l'accompagnement personnalisé d'acteurs publics et privés sous forme de conseil et de formation et à la gestion d'espaces pluriels d'information et de dialogue.

FAIRE RÉSEAU

Animé par la volonté de créer des liens de coopération, **PLS** conseille les acteurs clés (pouvoirs publics, entreprises et organisations de la société civile) et les fédère en un vaste réseau ouvert de partenaires européens. Grâce à cette communauté d'alliances, **Pour la Solidarité - PLS** développe de nombreux projets transnationaux.

COLLECTION ÉDITORIALE

Pour la Solidarité - PLS édite une série de publications périodiques, disponibles en version papier et digitale sur son portail web. Les Cahiers Pour la Solidarité présentent les résultats de recherches comparatives européennes, les Working Papers donnent un éclairage sur des enjeux d'actualité, les Études & Dossiers apportent analyse et réflexion sur des sujets innovants. Le Télex Pour la Solidarité, lettre électronique mensuelle, permet de suivre l'actualité européenne.

VEILLE EUROPÉENNE

Quatre Observatoires européens et leurs newsletters consultables en ligne, recensent de façon thématique les bonnes pratiques et l'actualité en matière d'Économie sociale, de Diversité, de Participation citoyenne et de Logement durable.

FAVORISER LE DIALOGUE

PLS organise et participe à de nombreuses rencontres et conférences au niveau européen. Sa présence à Bruxelles et son réseau de partenaires dans les États membres lui permettent d'être présent dans des lieux de discussion pour échanger et débattre de l'avenir de l'Europe solidaire et durable.

DE L'IDÉE AU PROJET

Fort de son expérience décennale en matière d'accès aux financements européens, **Pour la Solidarité** multiplie les initiatives sur le terrain et accompagne les acteurs politiques, économiques et sociaux en délivrant de façon dédiée des services de conseil, de formation et de veille spécialisée.

Pour la Solidarité - PLS concentre ses activités sur cinq axes directeurs :

- Affaires sociales
- Économie sociale
- Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et Diversité
- Développement durable
- Participation citoyenne



Solidarité
Think Tank européen
Pour la Solidarité

Rue Coenraets, 66
1060 Bruxelles - Belgique

www.pourlasolidarite.eu
info@pourlasolidarite.eu

Tél. : +32.2.535.06.88
Fax : +32.2.539.13.04



RÉSUMÉ

Le but de cette recherche est double. D'une part on étudiera dans quelle mesure les formes juridiques associées au concept d'entreprise sociale correspondent aux définitions du concept telles qu'établies par les chercheurs. D'autre part, on se demandera de quelle manière et par quels éléments la forme juridique adoptée peut garantir le caractère social d'une entreprise.

Partant de trois approches conceptuelles de la notion d'entreprise sociale, on examinera les statuts juridiques propres aux entreprises sociales en Europe, Amérique du Nord et Asie au regard des critères mis en avant par chacune des écoles de pensée. On relèvera que le droit utilise fréquemment trois critères pour garantir le but social d'une entreprise : la non-lucrativité dans le chef des membres, la gestion démocratique et les restrictions apportées au but social lui-même.

Il ressort de cette étude qu'il n'existe aucun pendant juridique exact à la définition académique d'entreprise sociale, quelle que soit la région étudiée. En Europe, en particulier, les cadres légaux créés au niveau national et servant de réceptacle à l'entreprise sociale ne sont pas en adéquation avec la définition proposée par les chercheurs européens, puisque celle-ci énonce des critères qui ne peuvent être transposés en droit, et qu'on ne retrouve par conséquent pas dans les textes légaux, mais également en raison du fait que les états imposent souvent en droit un critère supplémentaire de but social qui n'existe pas dans la définition économique. Dans la plupart des pays européens, donc, les cadres juridiques, malgré le fait qu'ils sont relativement bien connectés aux critères, correspondent imparfaitement à la définition globale de l'entreprise sociale proposée par les chercheurs académiques.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	1
PRÉFACE	3
INTRODUCTION.....	9
1.Description du contexte	9
2.Questions de recherche	10
3.Intérêt	10
4.Démarche.....	11
5.Précisions	12
CHAPITRE 1. DÉFINITIONS CONCEPTUELLES DE L'ENTREPRISE SOCIALE.....	13
CHAPITRE 2. L'ENTREPRISE SOCIALE EN EUROPE	17
1.Introduction.....	17
2.Méthodologie.....	17
3.Quelques formes juridiques particulières d'entreprises sociales en Europe.....	18
3.1.La coopérative sociale – Italie.....	18
3.2.La société à finalité sociale – Belgique.....	19
3.3.La coopérative de solidarité sociale – Portugal.....	20
3.4.La coopérative d'initiative sociale – Espagne	21
3.5.La société coopérative d'intérêt collectif – France	21
3.6.L'entreprise sociale d'insertion professionnelle – Finlande.....	22
3.7.La société d'intérêt communautaire – Royaume-Uni.....	23
3.8.L'entreprise sociale – Italie	24
3.9.La coopérative sociale – Pologne.....	24
4.Observations et analyse des différents systèmes légaux européens	25
4.1.L'adéquation aux critères EMES	25
4.2.Modèles juridiques	29
4.3.But social.....	31
5.Conclusion.....	33

CHAPITRE 3.	
L'ENTREPRISE SOCIALE AUX ÉTATS-UNIS	35
1.Introduction.....	35
2.L'entrepreneuriat social.....	35
3.Théorie académique.....	36
4.Pratique de terrain.....	36
5.L'organisation non-profit.....	37
6.Conclusion.....	38
CHAPITRE 4.	
L'ENTREPRISE SOCIALE EN ASIE DE L'EST	39
1.Introduction	39
2.L'entreprise sociale au Japon	39
3.L'entreprise sociale en Corée du Sud.....	40
CONCLUSION	43
1.Éléments de réponse aux questions de recherche	43
1.1.Correspondance des formes juridiques aux définitions conceptuelles	43
1.2.Éléments garantissant la finalité sociale	44
2.Perspectives.....	44
2.1.Évolution des écoles de pensée	44
2.2.Autres possibilités pour garantir la finalité sociale.....	45
RÉFÉRENCES.....	46
ANNEXES	49
Tableau 1. Adéquation aux critères EMES des entreprises sociales européennes.....	50
Tableau 2. But social	51

AVANT-PROPOS

L'entreprise sociale – concept que notre Think Tank européen *Pour la Solidarité* étudie depuis plus de dix ans – représente une réalité économique majeure en Europe. Dans la lignée de notre devise « comprendre pour agir », nous travaillons à une meilleure connaissance de cette forme alternative d'entreprendre, dans le contexte déterminant des politiques européennes, en particulier depuis l'Initiative pour l'entrepreneuriat social de 2011. Notre Observatoire européen de l'Entrepreneuriat social et de l'ESS (www.ess-europe.eu), complété par notre collection *Études et Dossiers*, nourrissent cette réflexion et promeuvent les différentes pratiques nationales en la matière.

L'entreprise sociale réside de toute évidence à un tournant de son histoire. Les échéances électorales européennes, belges et le projet de loi française « économie sociale et solidaire » confirment l'importance de l'enjeu actuel pour le développement de ces entreprises, et plus largement pour nos sociétés qui ne surmonteront la crise actuelle qu'en remettant l'économie au service de l'humain dans un large mouvement de transition¹ au sein duquel, nous en sommes convaincus, les entreprises sociales jouent un rôle majeur.

Mais que recouvre ce terme d'« entreprise sociale » ? Quelles sont ses racines ? Et comment se traduit-il concrètement dans les cadres juridiques des États ? Telles sont les questions auxquelles nous tentons de répondre dans ce dossier qui revient aux sources de ce concept grâce à une comparaison des approches juridiques européennes, américaines et asiatiques en la matière.

Ce dossier rapproche conceptualisations de chercheurs et cadres légaux, tout comme *Pour la Solidarité - PLS* relie autorités publiques, entreprises, centres de recherche et société civile pour plus de solidarité en Europe, grâce au décloisonnement des acteurs et des territoires.

C'est dans ce même esprit de dialogue que Sybille Mertens, du Centre d'Économie sociale de l'Université de Liège, préface magistralement cette étude. Nous vous souhaitons une excellente lecture !

Solidairement vôtres,

Denis Stokkink (Président de *Pour la Solidarité*) et Elise Dubetz (Chargée de projets)

.....
¹Voir notre Cahier « La Transition : un enjeu économique et social pour la Wallonie » qui met en avant le rôle d'avant-garde des entreprises sociales en matière de transition, Les Cahiers de la Solidarité n°32, mars 2013.

PRÉFACE

Sybille Mertens²

L'entreprise sociale est au cœur de la mutation actuelle du système économique. « Entreprise sociale », l'association de ces deux termes est séduisante. Il s'agit de réconcilier l'économique et le social, de se parer à la fois des vertus de l'initiative privée et de la recherche du bien commun, d'allier l'esprit d'entreprendre et l'engagement pour une mission sociale. L'adjectif « social » ne fait pas référence au fait de prester des services sociaux ou de se préoccuper des rapports sociaux (en particulier les rapports au marché du travail) ; la dimension sociale est à entendre dans le sens de « qui a trait à des enjeux de société ». Diverses initiatives entrepreneuriales de ce type se développent dans des domaines d'activité très variés : commerce équitable, finance éthique et solidaire, recyclage des déchets, production d'énergie verte, services aux personnes, insertion socio-professionnelle, défense de la diversité culturelle, coopération au développement, etc.

UNE LÉGITIMITÉ CROISSANTE

Ces multiples initiatives gagnent aujourd'hui en légitimité par l'intérêt réel que leur portent diverses institutions. Tout d'abord, de nombreuses organisations se sont créées, principalement dans le monde anglo-saxon, pour épauler des individus qui présentent un profil d'entrepreneur social (Nicholls, 2006) : Ashoka (1980), Echoing Green (1987), The Schwab Foundation for Social Entrepreneurs (1998), The Skoll Foundation (1999) ou The Manhattan Institute's Social Entrepreneurship Initiative (2001).

Ensuite, surtout en Europe, certains gouvernements se sont emparés de cette nouvelle forme d'entreprise pour l'intégrer à leur politique socio-économique nationale. Dans le même registre, la Commission européenne a lancé en 2011 une « Initiative pour l'entrepreneuriat social (*Social Business Initiative*) », soulignant combien les entreprises sociales sont appelées à jouer un rôle central dans les transformations sociales et économiques visées par la Stratégie Europe 2020 (Commission européenne, 2011).

Enfin, la notion d'entreprise sociale a réalisé également une sérieuse percée au sein de la communauté scientifique. A la suite de l'initiative prise par la Harvard Business School, de nombreux programmes de formation et de soutien à l'entreprise sociale ou à l'entrepreneuriat social ont été conçus par les grandes universités américaines dans les années 90 (Columbia, Berkeley, Duke, Yale, New York, etc.). En Europe, la France et l'Italie ont été pionnières en proposant dès les années 80 des formations en économie sociale. Une dizaine d'années plus tard, on assiste à l'émergence de ces thématiques dans les programmes de formation des principales écoles européennes de management (Mair & Marti, 2006). Deux grands réseaux scientifiques internationaux se sont également créés pour soutenir le développement de la recherche sur ces thématiques. En 1996, le réseau européen EMES a vu le jour, rassemblant aujourd'hui une douzaine de centres de recherches et une dizaine de membres individuels à travers toute l'Union européenne. En 2001, le Social Enterprise Knowledge Network (SEKN) est créé par la Harvard Business School et les principales écoles de gestion d'Amérique Latine.

2 Sybille Mertens est économiste, titulaire de la Chaire Cera en Social Entrepreneurship et chargée de cours à HEC-ULg.

UNE DIVERSITÉ DE CONCEPTIONS

Le concept semble donc gagner en popularité et en légitimité mais il faut noter qu'il est caractérisé par une diversité d'approches dans les milieux académiques. Si la combinaison d'une dynamique entrepreneuriale et d'une finalité sociale est au cœur des différentes conceptions, on distingue toutefois dans les écrits scientifiques trois grandes écoles de pensée : l'école des ressources marchandes, l'école de l'innovation sociale et l'école des dynamiques entrepreneuriales dans l'économie sociale et solidaire, portée par le réseau EMES (Dees & Anderson, 2006 ; Defourny & Nyssens, 2011).

Les deux premières écoles trouvent leur genèse aux États-Unis tandis que la dernière est clairement d'origine européenne. Chaque école de pensée se distingue par sa propre compréhension de la dimension entrepreneuriale et de la dimension sociale des phénomènes qu'elle étudie (Peredo & McLean, 2006).

En ce qui concerne la dimension entrepreneuriale, l'école des ressources marchandes insiste beaucoup sur l'adoption d'un modèle commercial pour résoudre des problèmes sociaux. Elle met en avant la nature des ressources et l'usage de pratiques inspirées du monde des affaires. Comme son nom l'indique, l'école de l'innovation sociale conçoit plutôt la démarche d'entrepreneuriat social comme un processus d'innovation qui vise la réponse à des besoins sociétaux, et de manière plus structurelle, à être porteur de changement social, sans toutefois remettre en cause le fonctionnement capitaliste du système économique. La troisième école portée par le réseau EMES insiste plutôt sur la prise de risque et sur l'innovation dans les pratiques au sein des organisations d'économie sociale.

Mais, au-delà de ces divergences dans la compréhension de la dimension entrepreneuriale, on note aussi – et c'est peut-être plus fondamental – une césure importante au niveau de la compréhension de la composante sociale. Si tous les auteurs s'accordent à dire qu'il s'agit de la poursuite d'une finalité sociale ou du souci de création d'une valeur sociale, les débats consistent à savoir si ces objectifs sociaux doivent être prioritaires (Peredo & McLean, 2006) et, partant, quels seraient les mécanismes de gouvernance qui, *in fine*, les protègeraient (Defourny & Nyssens, 2011).

L'articulation de plusieurs objectifs et de plusieurs logiques au sein d'une organisation pose en effet très naturellement la question de la protection de la finalité sociale. L'approche défendue par EMES pose comme principe que les mécanismes de gouvernance spécifiques que l'on peut observer dans certaines formes juridiques sont précisément là pour assurer que la mission sociale de l'organisation est bien poursuivie (Defourny & Nyssens, 2011). Comme le souligne très justement Bouchard (2007 : 130), « *jusqu'ici, seules les organisations d'économie sociale intègrent le social à l'économie au niveau institutionnel (lois, règles, conventions), plutôt que d'apporter une simple réponse organisationnelle et discrétionnaire (donc variable et instable)* ». Cette question de la forme juridique semble rapidement évacuée par les auteurs des écoles de pensée nord-américaines sous prétexte de pragmatisme. Selon Nicholls (2006 : 10), il est impossible de restreindre l'entrepreneuriat social à certaines formes organisationnelles car « *dans leur créativité, les entrepreneurs sociaux choisissent des alliances et des sources de revenus très variées* ». Huybrechts (2012) explique la diversité organisationnelle qu'il observe dans le champ du commerce équitable par différents mécanismes, au-delà de la forme organisationnelle, qui permettent de rassurer les parties prenantes sur la finalité des organisations. Mulgan (2006 : 80) va plus loin et remet en cause de façon explicite « *la supériorité de certaines formes organisationnelles* ».

DES PRATIQUES DIVERSEMMENT CODIFIÉES DANS LE DROIT

C'est dans ce paysage occupé par les débats académiques, par les acteurs de terrain et par les institutions publiques et privées qui soutiennent leur développement que se situe l'intéressant travail de Maïté Crama, publié aujourd'hui par le Think Tank *Pour La Solidarité*. Tout au long de cet essai, Maïté Crama étudie minutieusement la traduction juridique du concept d'entreprise sociale dans les formes juridiques de différents pays. Son analyse complète utilement des travaux menés au plan international pour expliquer, par la théorie des origines sociales, les divergences de conceptions de l'entreprise sociale (Salamon & Anheier, 1998). Selon Kerlin (2010 : 165), c'est le contexte qui détermine « *le type de besoins, les objectifs, les formes organisationnelles, la structure légale et les processus* » des entreprises sociales. Par conséquent, il semble logique d'observer différentes approches de l'entreprise sociale dans différentes régions du monde.

Ce que l'analyse de Maïté Crama révèle, c'est que la traduction juridique d'un concept aussi large que celui d'entreprise sociale ne peut être ni univoque, ni complète. Elle n'est pas univoque parce qu'elle dépend des conceptions (variées comme on l'a souligné plus haut) et des rôles (variés) que les Etats entendent faire jouer à ces entreprises. Elle n'est pas non plus complète car si le droit semble relativement bien outillé pour préciser les règles du jeu, notamment en matière de gouvernance, il ne dispose pas de catégories lui permettant d'appréhender d'autres dimensions constitutives du concept : la dynamique entrepreneuriale, l'innovation sociale ou encore la recherche d'impacts sociaux.

On suivra donc avec intérêt la présentation de diverses formes juridiques représentatives des choix posés dans différents pays et, partant, révélatrices de ces choix. On lira également entre les lignes que ce travail met en lumière la nécessité d'un débat « en amont » de la codification par le droit : un débat sur la forme organisationnelle des entreprises sociales. Tandis que certains chercheurs soulignent que l'entrepreneuriat social peut prendre place partout dans la paysage socio-économique, d'autres s'interrogent sur la manière de gérer les inévitables tensions qui apparaissent lorsque l'on poursuit une mission sociale à travers une activité économique (Doherty *et al.*, 2014 ; Smith *et al.*, 2013). Pour certains, les objectifs sociaux et économiques se renforcent simultanément et il n'y a dès lors guère d'arbitrage à faire (Emerson, 2003) tandis que d'autres auteurs tendent à penser qu'il y a forcément arbitrage (Santos, 2012) et que des garde-fous sont nécessaires pour protéger la mission sociale (Defourny & Nyssens, 2010). Ils mettent alors les structures de gouvernance au cœur du débat.

En documentant la situation dans différents pays, Maïté Crama alimente ce débat et renforce ma conviction que la recherche fondamentale doit encore s'atteler à étudier quels sont les atouts et les limites des différentes formes organisationnelles, tout en tenant compte des contextes dans lesquels les entreprises sociales évoluent.

Sybille Mertens, Centre d'Economie Sociale

Chaire Cera Entrepreneuriat social et coopératif

HEC-ULg

RÉFÉRENCES

- Bouchard, M. (2007), « L'innovation sociale en économie sociale » in Klein, J.L. & Harrisson, D ; (eds), *L'innovation sociale. Emergence et effets sur la transformation des sociétés*, Presses de l'Université du Québec, Montréal, p. 121-138.
- Commission Européenne (2011), « Initiative pour l'entrepreneuriat social. Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales. Communication de la commission au parlement européen, au conseil, au comité économique et social européen et au comité des régions, COM (2011) 682/2, Bruxelles.
- Dees, G. & Anderson, B.B. (2006), « Framing a Theory of Social Entrepreneurship : Building on Two Schools of Practice and Thought, *Research on social entrepreneurship, ARNOVA occasional paper series*, 1 (3), p. 39-66.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2011), « Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective européenne », *Revue internationale de l'économie sociale*, 319, p. 18-36.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2010), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, Volume 1, Issue 1, p. 32 – 53.
- Doherty, B., Haugh, H. & Lyon, F. (2014), "Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda", *International Journal of Management Reviews*
- Emerson, J. (2003), « The Blended Value Proposition : Integrating Social and Financial Returns », *California Management Review*, 45 (4), p. 35-51.
- Huybrechts, B. (2012), *Fair Trade Organizations and Social Enterprise. Social Innovation through Hybrid Organization Models*, Routledge, New York.
- Kerlin, J. (2010) "A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise." *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. 21(2):162-179.
- Mair, J. & Marti, I. (2006), *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, *Journal of World Business*, vol.41, p. 36-44.
- Mulgan, G. (2006), "Cultivating the Other Invisible Hand of Social Entrepreneurship: Comparative Advantage, Public Policy, and Future Research Priorities", in A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford, 74-95.
- Nicholls, A. (Ed) (2006), *Social Entrepreneurship : New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.
- Peredo, A. M. & McLean, M. (2006), "Social entrepreneurship: A critical review of the concept", *Journal of World Business*, 41, p. 56-65.

Salamon, L.M., Anheier, H.K. (1998), "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 9, n°3, p. 213-248

Santos, F.M. (2012), "A Positive Theory of Social Entrepreneurship", *Journal of Business Ethics*, vol. 111, p. 335-351.

Smith, W. K., Gonin, M. & Besharov, M. L. (2013), "Managing Social-Business Tensions: A Review and Research Agenda for Social Enterprise", *Business Ethics Quarterly*

INTRODUCTION

1. DESCRIPTION DU CONTEXTE

Il y a plus de vingt-cinq ans, nos sociétés assistaient à la naissance d'un troisième secteur, qui se caractérisait par le volontariat et le caractère non-lucratif de ses activités. La raison de son développement est simple : il visait à satisfaire des besoins non remplis par les secteurs privé et public. Ainsi, nombreuses sont les organisations qui ont conçu des types de produits et de services innovants visant à répondre aux besoins insatisfaits de leur époque (Defourny, 2011). Les problèmes principaux auxquels les pays faisaient face étaient le chômage et une demande constante pour des services sociaux (Bidet & Eum, 2011). C'est la raison pour laquelle la plupart des initiatives se retrouvent en matière d'insertion socioprofessionnelle ou de service aux personnes (de l'accueil de la petite enfance aux soins aux personnes âgées), mais de nombreux autres domaines d'intervention peuvent être identifiés notamment en matière d'accès au logement, aux services financiers, à l'éducation, à la culture et aux loisirs, de lutte contre les inégalités, de développement durable, de protection de l'environnement, de défense des droits et intérêts, etc. (Mertens, 2010). Il s'avère que la plupart de ces initiatives sont nées d'une dynamique entrepreneuriale ; dans ce cas, elles sont englobées dans le concept d'économie sociale qui est une déclinaison de la notion de troisième secteur (Mertens, 2007).

Tant en Europe qu'en Amérique du Nord, la conceptualisation de l'entreprise sociale a émergé au début des années 1990 et s'est concrétisée (du moins en Europe) par l'introduction dans les systèmes juridiques nationaux de nouveaux cadres légaux permettant de faire face aux problèmes rencontrés par la société. Avant cela, on observait déjà des initiatives allant dans ce sens, mais elles n'étaient pas soutenues par un cadre légal spécifique.

En Europe, la conceptualisation se réalisa principalement grâce à l'initiative du réseau de recherche EMES alors qu'aux USA, l'impulsion est venue en grande partie des écoles de commerce américaines, et en particulier de la Harvard Business School qui a lancé l'« Initiative Entreprise Sociale » en 1993. Dans les deux contextes, le concept a été une tentative de formaliser et de fournir un cadre commun pour une série d'expériences qui avaient émergé dès les années 1970 (Defourny & Nyssens, 2010).

La raison d'être de l'entreprise sociale est différente dans chaque partie du monde en raison du fait qu'elle est créée précisément pour répondre à des besoins spécifiques dans chaque société, en mobilisant des ressources sociales et en interagissant avec les différents acteurs. C'est pourquoi le concept d'entreprise sociale n'est pas stable et tend à évoluer en parallèle avec son environnement. Ainsi, depuis son apparition dans les années 1990 jusqu'à aujourd'hui, le concept d'entreprise sociale s'est très rapidement développé partout dans le monde. Alors que la tendance et son objectif principal sont similaires, il reste des différences substantielles dans la conceptualisation de l'entreprise sociale dans les différentes régions du monde. Nous examinerons quelles en ont été les principales mises en œuvre juridiques.

Auparavant, on distinguait clairement deux branches : l'activité sociale d'une part et l'activité économique d'autre part. Mais aujourd'hui, ces deux activités s'interpénètrent et participent à la formation du concept récent qu'est l'économie sociale, au sein duquel les organisations mènent une activité économique au service d'une finalité sociale (Drapéri & Jan, 2002).

L'interconnexion de ces deux branches considérées à l'origine comme de nature très différentes et peu compatibles, peut se réaliser sous diverses formes et dépend entre autres de la mesure dans laquelle sont présentes chacune des deux activités, économique et sociale. Ainsi, au sein même du concept d'entreprise sociale, on trouvera des entreprises dont le caractère économique est clairement dominant, avec uniquement un élément social secondaire et d'autres où c'est le caractère social qui est majoritairement représenté, avec un élément économique faible. Toutes les formes intermédiaires existent entre ces extrêmes. C'est la cause principale de la diversité frappante des formes d'entreprises sociales.

2. QUESTIONS DE RECHERCHE

Le but de cette recherche est d'appréhender comment le concept d'entreprise sociale est mis en œuvre dans la réalité juridique de différents pays. Deux questions principales guideront la recherche :

1. Dans quelle mesure les formes juridiques associées au concept d'entreprise sociale sont-elles en adéquation avec le concept proposé par les chercheurs académiques en économie et en gestion?
2. En pratique, la forme juridique adoptée peut-elle garantir le caractère social d'une entreprise ? Si oui, de quelle manière et par quels éléments ?

Dans ce cadre, il sera opportun d'étudier quels systèmes et critères les Etats et chercheurs ont mis sur pied afin de cerner les contours de l'entreprise sociale dans la pratique.

3. INTÉRÊT

Le sujet est particulièrement d'actualité puisque la Commission européenne a développé en 2011 un plan d'action et des programmes ciblés pour soutenir l'entrepreneuriat social en Europe. À cet effet, elle a souligné « un fort intérêt pour la capacité des entreprises sociales et de l'économie sociale en général à apporter des réponses innovantes aux défis économiques, sociaux et dans certains cas environnementaux actuels en développant des emplois pérennes et très peu délocalisables, l'intégration sociale, l'amélioration des services sociaux locaux, la cohésion territoriale, etc.» (Commission européenne, 2011, p. 2). Elle précise dans sa Communication l'importance de l'économie sociale, qui emploierait plus de 11 millions de salariés au sein de l'Union européenne, soit 6% de l'emploi total (Monzon Compos & Chaves, 2007, p. 48), et qui est en constante augmentation.

Le plan d'action que la Commission européenne met en place est composé entre autres de la « Social Business Initiative », qui comporte trois axes principaux, dont l'amélioration de l'environnement juridique. Au sein de cette action-clé, on relève plus particulièrement le développement de « formes juridiques européennes adaptées qui pourraient être utilisées par l'entrepreneuriat social européen ». Cela témoigne de l'intérêt et de l'actualité du sujet.

4. DÉMARCHE

Le point de départ de la réflexion est le concept économique d'« entreprenariat social ». Au niveau conceptuel, cette notion peut être cernée différemment par trois écoles de pensée, originaires de différentes parties du monde (Chapitre 1).

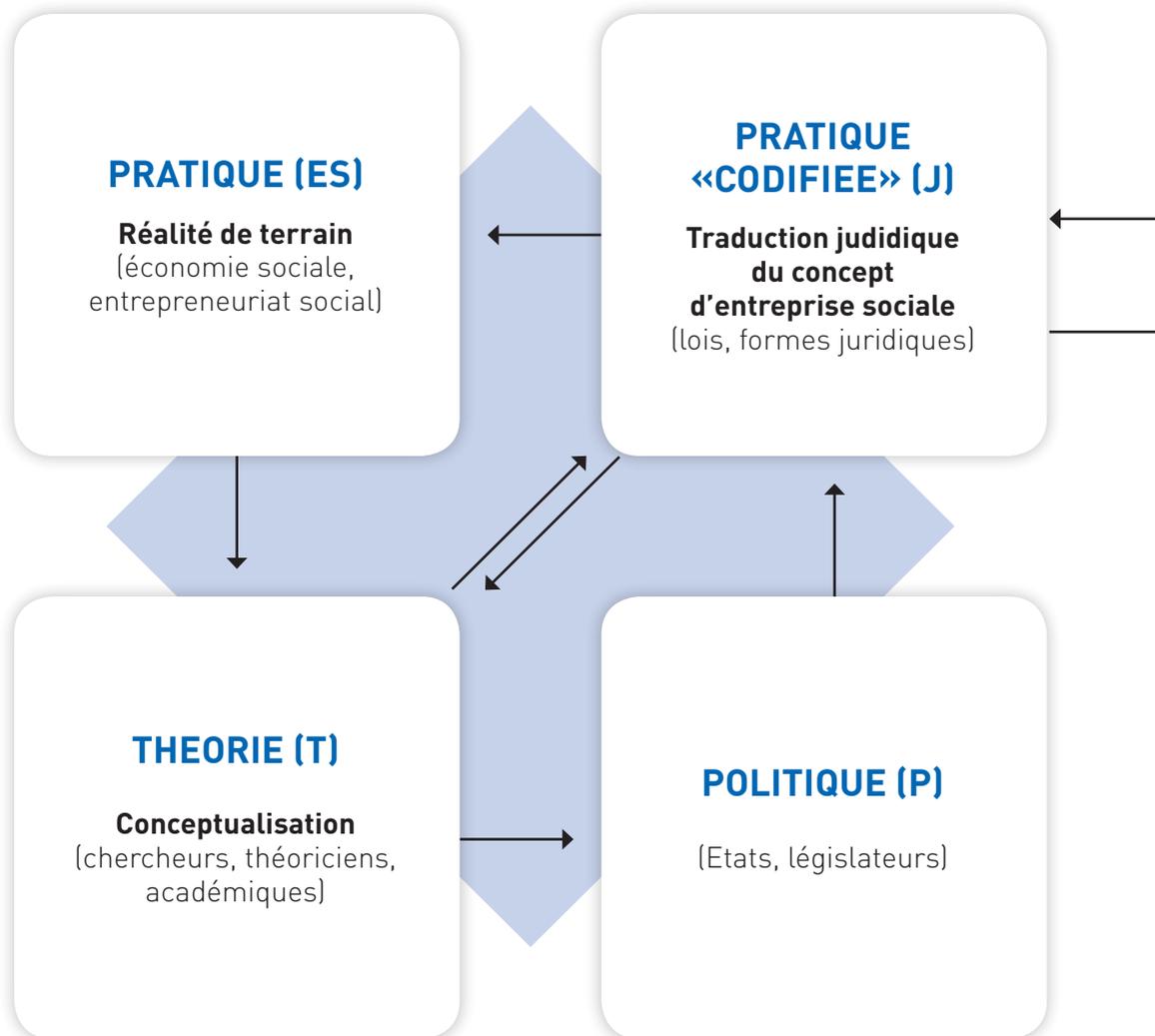
L'objectif principal de la recherche est d'examiner de quelle manière le concept théorique d'entreprise sociale tel qu'il a été formulé par les chercheurs académiques est concrétisé dans la réalité juridique et traduit par des cadres légaux. A cet effet, nous examinerons dans un premier temps les différentes formes d'entreprise sociale en Europe à la lumière de critères relevés par les différentes écoles de pensée (Chapitre 2). Dans cette section, le point de départ sera un relevé théorique de ce que les lois régissant les formes juridiques de l'entreprise sociale prévoient en termes de modèles et signaux permettant de garantir et préserver le but social. Ces éléments seront ensuite analysés et comparés avec les critères identifiés par les différentes définitions conceptuelles.

Dans les Chapitres 3 et 4, nous ferons un détour par les Etats-Unis et l'Asie de l'Est pour observer comment est appréhendé le concept d'entreprise sociale dans ces parties du monde, et analyser quels sont les différences et rapprochements à effectuer par rapport à l'Europe.

En guise de conclusion, les enseignements principaux qui ressortent de la recherche seront résumés, on apportera une tentative de réponse aux questions de recherche, et on se penchera sur les perspectives. À cet effet, on examinera l'éventualité de l'élaboration d'autres règles au sein desquelles pourrait se développer la notion d'entreprise sociale.

5. PRÉCISIONS

Tout au long de la recherche, plusieurs points de vue seront analysés et mis en avant simultanément. Il semble ainsi important de préciser d’ores et déjà que le secteur de l’entrepreneuriat social met en interaction constante quatre points de vue qui méritent d’être distingués (voir schéma ci-dessous). Notons que la pratique codifiée et la politique représentent parfois deux facettes d’un seul et même point de vue.



Les flèches représentent l’influence que chaque point de vue exerce sur les autres. Ainsi, les principales influences que l’on recense sont les suivantes : La pratique de l’entrepreneuriat (ES) est le terrain d’étude des théoriciens (T) qui la décrivent et la conceptualisent, sur base d’études de terrains et de recensements. La traduction juridique du concept (J) est mise sur pied par les Etats (P), qui y impriment leur volonté politique et disposent ainsi d’un instrument leur permettant de soutenir l’entrepreneuriat social (ES). Les cadres juridiques (J) sont également influencés (partiellement) par les théoriciens (T) et par les autres lois nationales ou étrangères (J). Les entreprises sociales sur le terrain (ES) utilisent les modèles juridiques (J) pour se structurer, et les théoriciens (T) y font fréquemment appel pour classifier les entreprises qu’ils étudient.

CHAPITRE 1. DÉFINITIONS CONCEPTUELLES

DE L'ENTREPRISE SOCIALE

Comme nous venons de l'évoquer, l'entrepreneuriat social fait référence aux entreprises du secteur privé qui poursuivent une finalité sociale tout en intégrant un objectif de profitabilité. Ce mouvement fait l'objet d'un succès considérable mondialement et le concept d'« entreprise sociale » est de plus en plus fréquemment évoqué et expérimenté.

Plusieurs courants de pensées coexistent dans la littérature économique, débouchant sur de nombreuses définitions et visions plus ou moins restrictives ou étendues du concept d'entreprise sociale. Dans les milieux académiques, on distingue notamment trois grandes écoles de pensée, qui adoptent chacune une compréhension particulière des dimensions entrepreneuriale et sociale (Defourny & Nyssens, 2010). Nous allons brièvement rappeler ces trois visions.

L'école des ressources marchandes est une école de pensée américaine, soutenant que la finalité sociale est le facteur qui différencie en fin de compte l'entreprise sociale de l'entreprise classique. Cette première école se concentre sur l'utilisation d'activités commerciales par les organisations à but non lucratif, en support à leur mission. Cette mobilisation des ressources marchandes du secteur associatif au profit d'un but social est perçue comme une solution aux problèmes de financement auxquels font face les organisations à but non lucratif (Defourny, 2011).

Certains auteurs ont une vision plus large du concept (Austin, Stevenson & Wei-Skillern, 2006 ; Bochee, 1995 ; Nicholls, 2006) : ils l'étendent aux organisations à but lucratif et considèrent comme entreprise sociale toute organisation, qu'elle soit à but lucratif ou non, qui déploie une activité marchande en vue d'une finalité – en partie – sociale (Defourny & Nyssens, 2011). Avec cette seconde approche, la notion d'entreprise sociale devient très large puisqu'elle recouvre « un continuum qui va d'activités entrepreneuriales menées au sein d'organisations dont la finalité est explicitement sociale jusqu'à englober des pratiques inspirées par le mouvement de la responsabilité sociale des entreprises qui intègre aux objectifs économiques, des considérations de type social ou environnemental » (Mertens & Defourny, 2013).

L'école de l'innovation sociale, également d'origine américaine (Travaglini, Bandini & Mancinone, 2009 ; Defourny & Nyssens, 2010), considère que c'est la personne de l'entrepreneur social, sa créativité, son dynamisme et son leadership, ainsi que la nature de l'innovation et l'ampleur de l'impact social de l'organisation qui caractérisent principalement l'entreprise sociale, quelles que soient les ressources utilisées. L'accent est ainsi mis sur l'entrepreneur, qui investit dans des solutions innovantes à des problèmes sociaux au moyen d'une organisation commerciale soumise aux règles normales du marché. Ce courant de pensée associe donc l'entrepreneuriat social au concept d'innovation sociale.

Ainsi, la définition adoptée par Dees (1998) est caractéristique de la vision de l'école de l'innovation sociale : « l'entrepreneur social joue un rôle d'agent de changement dans le secteur social en poursuivant une mission de création de valeur sociale et en exploitant de nouvelles opportunités pour soutenir cette mission. Il s'inscrit dans un processus continu d'innovation, d'adaptation et d'apprentissage, agissant avec audace sans être limité, a priori, par les ressources disponibles et en faisant preuve d'un sens aigu de l'engagement vis-à-vis de sa mission et de ses impacts sociaux ».

La troisième école de pensée, appelée école des dynamiques entrepreneuriales au sein de l'économie sociale et solidaire, est européenne. Dans ce cadre, une définition a été élaborée par le réseau européen EMES³ sur base de critères communs destinés à repérer les organisations susceptibles d'être considérées comme des entreprises sociales. L'activité économique est clairement placée au cœur de l'accomplissement d'une finalité sociale. Les critères sont au nombre de neuf et se divisent en trois catégories : les critères économiques, les critères sociaux et les critères de gouvernance (Mertens & Defourny, 2013 ; Defourny & Nyssens, 2008).

Les indicateurs de la dimension économique :

1. Une activité continue de production de biens et/ou de services.
2. Un niveau significatif de prise de risque économique.
3. Un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Les indicateurs de la dimension sociale :

4. Un objectif explicite de service à la communauté.
5. Une initiative émanant d'un groupe de citoyens.
6. Une limitation de la distribution des bénéfices.

Les indicateurs de la structure de gouvernance :

7. Un degré élevé d'autonomie.
8. Un pouvoir de gestion non basé sur la détention de capital.
9. Une dynamique participative, impliquant les différentes parties concernées par l'activité.

La réunion de ces critères ne constitue pas une condition à remplir par les entreprises pour être considérées comme sociales, mais forme plutôt un idéal type vers lequel les entreprises sociales devraient tendre. En Europe donc, le réseau EMES considère les entreprises qui sont approximativement conformes à ces critères comme des entreprises sociales (Draperi, 2010).

Cette approche de l'entrepreneuriat social diffère principalement des précédentes en ce qu'elle fait apparaître, en plus de la dimension économique et de la dimension sociale, une dimension reflétant la structure de gouvernance, se référant aux bases du concept d'économie sociale et solidaire. Elle insiste en effet sur des modèles spécifiques de gouvernance comprenant deux aspects, à savoir un processus de décision démocratique et des contraintes sur la distribution des bénéfices (Defourny & Nyssens, 2010).

3 L'EMES, acronyme initialement dérivé de « Emergence des Entreprises sociales », est un réseau de recherche européen, fondé en 1996 par des chercheurs et des centres de recherche universitaires provenant des quinze pays formant alors l'Union européenne, et ayant pour but l'étude du concept d'économie sociale et du troisième secteur en général.

Cette conception de l'entreprise sociale proposée par le réseau EMES se rattache à un concept plus ancien : l'économie sociale. Les deux notions, bien que présentant des liens d'étroite connexité, ne se substituent pas l'une à l'autre, elles sont complémentaires (Mertens, 2007). L'économie sociale regroupe l'ensemble des organisations privées non capitalistes, qui limitent la distribution des bénéfices en leur sein et qui fonctionnent sur une base démocratique. Elles prennent en général une forme associative, coopérative ou assimilée. Ainsi, l'entreprise sociale au sens d'EMES ne concerne pas toutes les organisations de l'économie sociale. En effet, il existe au sein de l'économie sociale des entités qui ne seraient pas reconnues comme entreprises sociales ; il s'agit par exemple des associations sans pertinence économique ou des mutualités très intégrées dans le système de sécurité sociale. Conceptuellement, il se pourrait également que des formes juridiques soient considérées comme des entreprises sociales sans pour autant faire partie de l'économie sociale.

En conclusion, les visions développées par ces trois écoles témoignent de perspectives assez distinctes. Ainsi, si les auteurs s'accordent sur le fait que l'entreprise sociale vise la poursuite d'une finalité sociale ou la création d'une valeur sociale, les avis concernant l'intensité et la priorité de ces objectifs sociaux divergent (Defourny & Nyssens 2011).

SYNTHÈSE : LES ÉCOLES DE PENSÉE DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL			
	Ecole des ressources marchandes	Ecole de l'innovation sociale	Ecole des dynamiques entrepreneuriales dans le troisième secteur
Concepts-clé	<i>Finalité sociale</i> <i>Marché</i>	<i>Entrepreneur social</i> <i>Innovation sociale</i> <i>Impact</i>	<i>Finalité sociale</i> <i>Economie sociale</i>
Dimension entrepreneuriale	<i>Recours aux ressources marchandes</i> <i>Recours aux méthodes des affaires</i>	<i>Entrepreneur comme agent de changement</i> <i>Innovation</i>	<i>Innovation</i> <i>Prise de risque</i>
Dimension sociale	<i>Earned-income approach : Stratégie portée par des associations sans but lucratif</i> <i>Mission-driven approach : Finalité sociale (plus ou moins prioritaire)</i>	<i>En réponse à des besoins sociaux</i> <i>Objectif d'impact social</i>	<i>Finalité sociale prioritaire</i> <i>Structure de gouvernance non capitaliste</i>

(adapté de Mertens & Defourny, 2013)

Il apparaît que les différentes conceptions et expressions de l'entreprise sociale trouvent principalement leurs origines dans les contextes social, économique, politique et culturel dans lesquels les entreprises émergent. Ainsi, les différences entre les approches européennes et nord-américaines s'expliquent sans doute par de « longues traditions de dépendance au marché aux États-Unis et d'intervention de

l'État en Europe » (Kerlin, 2010, 176). Les sources de l'émergence du concept divergent donc sur les deux continents : aux États-Unis, l'entreprise sociale est une solution de marché pour répondre au besoin de financement du monde de l'action caritative alors qu'en Europe, le mouvement de l'économie sociale ainsi que l'attitude des pouvoirs publics, notamment dans les domaines de l'insertion et du développement de services de proximité, sont clairement à l'origine des développements récents en matière d'entrepreneuriat social (Mertens & Defourny, 2013).

CHAPITRE 2. L'ENTREPRISE SOCIALE EN EUROPE

1. INTRODUCTION

Il est intéressant d'examiner les formes juridiques d'entreprises sociales qui existent sur le continent européen afin de déterminer si certaines d'entre elles cadrent avec les écoles de pensée, à savoir l'école des ressources marchandes, l'école de l'innovation sociale et l'école des dynamiques entrepreneuriales au sein de l'économie sociale.

Dans tous les pays européens examinés, une même observation ressort : le concept d'entreprise sociale est étranger au droit, aucune source juridique ne s'y rapporte, juridiquement, le concept n'existe pas. Cependant, on retrouve dans chaque pays des formes juridiques qui s'apparentent au concept d'entreprise sociale ; certains cadres légaux semblent a priori correspondre à certains critères établis par les différentes écoles de pensée. Or, curieusement, il semble que le monde académique ait tendance (par facilité ?) à délimiter l'entreprise sociale à l'aide de formes juridiques. Nous parlerons donc par simplicité de « forme juridique de l'entreprise sociale » pour couvrir cette diversité de formes, mais il est nécessaire de garder à l'esprit qu'il s'agit-là seulement d'un raccourci commode.

Les formes juridiques européennes analysées ci-après ont toutes émergé sur une période de 15 ans (de 1991 à 2006). Par conséquent, elles sont toutes interconnectées, et résultent de l'influence mutuelle qu'elles ont exercée les unes sur les autres. En Europe, l'État pionnier est l'Italie, qui en 1991 créa la coopérative sociale, forme juridique d'entreprise sociale la plus ancienne dans ce courant, et qui a clairement influencé toutes les suivantes.

2. MÉTHODOLOGIE

Nous n'analyserons pas les formes particulières que sont les mutuelles et fondations. Nous ne nous attarderons pas non plus sur les formes associatives, bien qu'elles jouent un rôle important dans l'économie sociale de certains pays (comme en Italie et en France). Nous les mentionnerons, puisque dans certains cas, comme en Italie, le modèle « open form » vise spécifiquement à intégrer les associations dans le secteur de l'économie sociale. Cependant, même dans ces pays, le législateur tend à considérer les associations comme des acteurs qui ne peuvent que marginalement mener des activités entrepreneuriales (Caffagi & Iamiceli, 2009).

Ainsi, nous nous concentrerons, pour l'analyse de l'entreprise sociale en Europe, sur les initiatives récentes prises par les législateurs nationaux qui ont eu pour effet de créer une forme juridique spécifique à l'entreprise sociale. L'exposé se focalise sur les lois italiennes, belges, françaises, anglaises, portugaises, finlandaises, espagnoles et polonaises. Il ne s'agit pas des seules initiatives en Europe, il existe également des statuts spécifiques à l'entreprise sociale en Grèce, Hongrie et Lettonie. Nous ne les envisagerons cependant pas, en raison d'une part du manque d'information à leur sujet, dû notamment à la barrière de la langue, et d'autre part de leur impact social minime. En effet, il apparaît par exemple que la loi sur la coopérative sociale à responsabilité grecque est très peu utilisée en pratique, par suite

de son champ d'application limité. Même si les lois finlandaises et portugaises créant un statut d'entreprise sociale sont également limitées dans leur portée, elles sont mieux connues du public et sont assez bien traitées dans la littérature du fait que leurs auteurs ont, à l'époque, activement participé au débat sur l'entreprise sociale (Eum, 19 avril 2013, communication orale).

Dans l'analyse des formes juridiques ci-dessous, nous nous attacherons surtout à la définition de chaque forme de société en mentionnant quelques mots sur sa finalité sociale et sa commercialité éventuelle, ainsi que sur ses particularités au niveau des membres, du droit de vote et de la redistribution des dividendes.

3. QUELQUES FORMES JURIDIQUES PARTICULIÈRES D'ENTREPRISES SOCIALES EN EUROPE

3.1. La coopérative sociale – Italie

Les coopératives sociales ont été créées par la loi sur les coopératives sociales du 8 novembre 1991 n°381. Il s'agit de coopératives ayant pour but de contribuer à l'intérêt général de la communauté en termes de développement humain et d'intégration sociale des citoyens en fournissant des services éducationnels, sociaux ou de santé (type A) ; ou en menant d'autres types d'activités entrepreneuriales employant des travailleurs défavorisés (type B) (Iamiceli, 2006 ; Fici, 2009). Dans ce dernier cas, les personnes défavorisées sont de préférence, mais pas nécessairement, membres de la coopérative (Caffagi & Iamiceli, 2009). Ce genre de coopérative vise généralement à générer des avantages au profit de bénéficiaires externes, c'est-à-dire distincts de ses membres (Caffagi & Iamiceli, 2009).

Différents types de membres coexistent dans cette forme de coopérative. On distingue les travailleurs (dans les coopératives de type B, les personnes défavorisées doivent représenter au moins 30% de la main d'œuvre ; ces travailleurs doivent être membres de la coopérative si c'est compatible avec leur situation), les supporteurs et les volontaires. Ces derniers sont parfois soumis à des règles de vote différentes (CECOP, 2006).

La coopérative sociale fonctionne sur base d'un système démocratique : un membre – une voix (avec quelques petites exceptions⁴). Les stakeholders financiers n'ont eux qu'un rôle de participation dans l'entreprise.

En ce qui concerne la redistribution des profits, elle est autorisée mais limitée (Iamiceli, 2006). Il est permis de distribuer un intérêt sur actions à un taux limité par référence à des « postal bonds ». Par ailleurs, il est admis de compenser les instruments financiers auxquels les membres souscrivent par un taux d'intérêt supérieur de 2% à celui des actions. Au-delà de ces limites, la redistribution des surplus aux membres est interdite (CECOP, 2006).

4 Les membres qualifiés d'entités légales peuvent avoir jusqu'à cinq voix ; le pouvoir votal des membres financiers est limité à un maximum d'un tiers par rapport aux membres ordinaires ; le nombre de travailleurs bénévoles ne peut être supérieur à la moitié du nombre total d'actionnaires.

3.2. La société à finalité sociale – Belgique

Le statut de société à finalité sociale a été créé par une loi du 13 avril 1995 (aujourd'hui abrogée). C'est le constat d'un vide juridique qui a conduit à la création de la SFS : entre les sociétés commerciales se livrant à des activités commerciales et poursuivant un but lucratif et les associations sans but lucratif ne pouvant se livrer à des activités commerciales habituelles et poursuivant un but non lucratif, il manquait une catégorie d'organisation permettant de réaliser des activités commerciales à titre principal à des fins non lucratives. Désormais, sous forme de SFS, il est possible de mener des activités commerciales à titre principal, tout en poursuivant un but social (Caprasse, 2011). Ainsi, comme ce fut le cas aux Etats-Unis dans le passé (et c'est précisément la vision de l'école des ressources marchandes), c'est le besoin de financement et d'autonomie financière des associations à but non lucratif qui a justifié l'intervention du législateur pour permettre à ces organisations l'utilisation de ressources marchandes et le recours à des activités commerciales.

Le statut de « finalité sociale » se rattache à une forme juridique de société commerciale existante (société coopérative, société privée à responsabilité limitée, société anonyme, etc.), il s'agit donc d'un statut transversal et non d'une forme juridique à part entière. Dans la pratique, la majorité des sociétés à finalité sociale sont des sociétés coopératives.

La finalité d'une telle société, comme son nom l'indique, doit être sociale. Il n'y a pas de définition précise de la « finalité sociale » mais celle-ci résulte des éléments constitutifs prévus par la loi et qui doivent figurer dans les statuts. Dans la pratique, on la décrit généralement de manière négative comme étant « autre chose que l'enrichissement maximal des membres », et elle est interprétée de manière très large. Les statuts doivent définir le but social qui constitue le motif de la création de la SFS.

Le nombre d'associés requis pour la société à finalité sociale dépend de la forme juridique à laquelle elle se rattache. Cela peut être une seule personne si la société est constituée sous la forme de SPRLU ; il faudra au minimum deux personnes si c'est une SA et au minimum trois si c'est une SC. La société à finalité sociale présente cette particularité unique que les membres du personnel doivent avoir la possibilité de devenir associés au plus tard un an après leur engagement⁵, et cela en vertu de l'article 661, 7° C.Soc. De même, si le contrat de travail est rompu, l'ex-membre du personnel perdra sa qualité d'associé dans un délai d'un an. Il s'agit de la seule forme de société belge dans laquelle la participation financière des travailleurs est définie comme un droit légal.

La gestion de la société doit se faire sur base démocratique. Ainsi, il est prévu à l'article 661, 4° du Code des sociétés que « nul ne peut prendre part au vote à l'assemblée générale pour un nombre de voix dépassant le dixième des voix attachées aux parts ou actions représentées ». Le pouvoir votal des associés est donc limité à 10%, et même à 5% dans le cas où plusieurs associés sont des membres du personnel ; il est non proportionnel à l'apport en capital.

Le Code des sociétés précise que le but principal de la société ne peut être de procurer un bénéfice patrimonial indirect⁶ (article 661, 2°). Cependant, il est admis que les associés puissent rechercher un

⁵ En pratique, c'est cette contrainte qui explique pourquoi la société coopérative est la forme juridique la plus fréquemment adoptée par les entreprises sociales : c'est la plus adaptée puisque, par nature, son capital et le nombre d'associés sont variables (Caprasse, 2011).

⁶ Le bénéfice patrimonial indirect est « toute économie de dépenses réalisée par un associé en raison de sa qualité d'associé (tarifs préférentiels, avantages matériels,...) » (AGES, 2013).

bénéfice patrimonial direct⁷ ou indirect limité. Ainsi, les excédents peuvent être redistribués parmi les associés. La politique d'affectation des bénéfices doit être inscrite dans les statuts, elle est donc libre, avec cette précision que le droit des associés au bénéfice est limité au taux de 6% sur les parts de capital⁸ (C.Soc., article 661, 3° et 5°).

L'article 661, 9° du Code des sociétés prévoit par contre que les associés ne peuvent avoir aucune part dans l'éventuel surplus de liquidation. Dans ce cas, la société doit se plier au prescrit du Code des sociétés et verser le surplus de liquidation soit à une ASBL, soit à une autre société à finalité sociale ayant le même objet. Ceci permet d'affirmer que le but de lucre dans le chef des associés est absent. Ainsi, le droit au profit, bien que présent, est restreint par divers mécanismes, notamment la distribution limitée des dividendes et l'absence de droit sur les surplus en cas de dissolution.

3.3. La coopérative de solidarité sociale – Portugal

Les coopératives de solidarité sociale sont consacrées dans le Code des coopératives (loi du 7 septembre 1996 n°51/96) ainsi que dans le décret législatif sur les coopératives de solidarité sociale du 15 janvier 1998 n°7/98. Ce sont les coopératives qui, sans objectif de lucre, par la coopération et le respect mutuel de leurs membres soumis aux principes coopératifs, travaillent pour la satisfaction de besoins communs ainsi que pour la promotion et l'intégration de groupes vulnérables tels que les personnes défavorisées, les personnes âgées ou handicapées, les enfants abandonnés, les jeunes sans qualification, les familles nécessiteuses, les familles et communautés socialement défavorisées, etc. (Iamiceli, 2006). Ce type de coopérative a été mis sur pied au Portugal dans un objectif de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale, fort présentes dans ce pays. Leur mission est la satisfaction des besoins sociaux, le développement et l'intégration des personnes défavorisées (Travaglini et al., 2009).

On opère une distinction entre différentes catégories de membres. La première catégorie est formée par les membres effectifs, ou bénéficiaires directs et indirects, c'est-à-dire, d'une part les utilisateurs des services fournis par la coopérative pour leur propre profit ou pour celui de leur famille, et d'autre part les travailleurs qui développent leur activité professionnelle à travers la coopérative (CECOP, 2006). La deuxième catégorie regroupe les membres « à titre honorifique », c'est-à-dire les travailleurs bénévoles, les supporteurs, et tous ceux qui contribuent par des biens ou services au développement des objectifs de la coopérative (CECOP, 2006).

La coopérative de solidarité sociale fonctionne sur base démocratique, selon le mécanisme un membre - une voix, sans aucune exception. Les membres « à titre honorifique » disposent simplement d'un droit à l'information.

La contrainte de non distribution des profits est totale : 100% des surplus vont à l'activité institutionnelle. En cas de dissolution, les actifs sont redistribués à une autre coopérative pour la solidarité sociale (Caf-fagi, & Iamiceli, 2009).

7 Le bénéfice patrimonial direct est « tout profit pécuniaire qui accroît la fortune d'un associé par le biais de la distribution de dividendes en cours d'existence de la société, mais également toute rémunération perçue par les associés en raison de leur qualité d'associés » (AGES, 2013).

8 Le taux d'intérêt légal est fixé par le Roi en exécution de la loi du 20 juillet 1955, portant institution d'un Conseil national de la Coopération, *M.B.*, 10 août 1955.

3.4. La coopérative d'initiative sociale – Espagne

La coopérative d'initiative sociale est régie par la loi sur les coopératives du 16 juillet 1999 n°27/1999 et par des lois régionales dans 15 régions autonomes. Il s'agit de la coopérative privée qui

- fournit des services dans les domaines de la santé, l'éducation, la culture ; ou
- se livre à une autre activité « de nature sociale » ; ou
- se livre à une activité économique ayant pour objectif l'intégration par le travail de personnes victimes de tout type d'exclusion sociale ou la satisfaction de besoins sociaux qui ne sont pas pris en charge par le marché (CECOP, 2006).

La mission sociale de ce type de coopérative est donc définie d'une part par les domaines spécifiques d'activités prévus par la loi, à savoir la santé, l'éducation, la culture ou toute autre activité à nature sociale (liste des secteurs fournie par l'article 106 du Code des coopératives), d'autre part par le fait que la société vise l'intégration par le travail de personnes défavorisées, ainsi que par le type de besoins qu'elle satisfait (Travaglini et al., 2009).

Les coopératives d'initiatives sociales regroupent plusieurs catégories de membres (CECOP, 2006) : les travailleurs ; les consommateurs si l'objectif de la coopérative est de fournir à leurs membres des biens de consommation et services qui sont nécessaire à leur subsistance, développement ou intégration sociale ; les entités publiques si une telle possibilité a été prévue dans les statuts ; les bénévoles ; les parents ou tuteurs des travailleurs défavorisés le cas échéant.

Concernant le système de décision, on retrouve le principe démocratique « un membre – une voix ». Les membres bénévoles ont un droit à l'information si cette possibilité a été prévue dans les statuts, mais pas de droit de vote sauf cas exceptionnel (CECOP, 2006).

La distribution des profits au membre est interdite ; 100% des surplus vont à la réserve (Travaglini et al., 2009).

3.5. La société coopérative d'intérêt collectif – France

La société coopérative d'intérêt collectif française (ci-après : SCIC) puise ses origines dans deux sources législatives : la loi portant statut la coopération du 10 septembre 1947 n°47-1775 telle que modifiée par la loi introduisant les sociétés coopératives d'intérêt collectif du 17 juillet 2001 n°2001-624, et le décret relatif à la société coopérative d'intérêt collectif du 21 février 2002 n°2002-241. Il s'agit d'une coopérative qui a pour objet la production ou la distribution, à des personnes physiques ou morales, de biens ou services d'intérêt collectif présentant un caractère d'utilité sociale pour ainsi satisfaire des besoins émergents en favorisant l'inclusion socioprofessionnelle et la cohésion sociale, ainsi qu'en permettant l'accès aisé aux biens et services (Iamiceli, 2006). Ce type de société s'inscrit dans une logique de développement local et durable et favorise l'action de proximité. Les notions d'intérêt collectif et d'utilité sociale ne sont cependant pas légalement définies.

La SCIC peut adopter la forme d'une société à responsabilité limitée ou d'une société anonyme à capital variable (Travaglini et al., 2009) ; il s'agit donc d'une société commerciale à dimension sociale.

L'accès aux biens et services est ouvert aux non-membres, qui sont expressément inclus parmi les potentiels bénéficiaires de la coopérative (Caffagi & Iamiceli, 2009). Par ailleurs, il s'agit d'une société multistakeholders qui permet d'associer sur un même projet des acteurs multiples. Ainsi, elle doit inclure au moins trois catégories de membres, parmi lesquelles deux catégories sont imposées, à savoir les utilisateurs directs et indirects et les travailleurs. Les autres catégories peuvent être les travailleurs bénévoles, les municipalités ou entités publiques (pour maximum 20% du capital), et autres supporteurs (Iamiceli, 2006).

La coopérative sociale d'intérêt collectif fonctionne sur base du principe démocratique : un membre – une voix. Il existe cependant une possibilité de créer, au sein de l'assemblée, des organes séparés par catégories d'intérêts, de telle sorte que chaque catégorie n'a jamais moins que 10% ou plus que 50% des droits de vote. Les membres « financiers » n'ont pas de pouvoir votal (Iamiceli, 2006).

La redistribution des profits aux membres est admise mais limitée. Au minimum 50% des profits doit aller aux réserves légales indisponibles et pour le reste, les bénéfices peuvent être distribués, mais l'intérêt versé au capital est limité au Taux Moyen des Obligations (Travaglini et al., 2009 ; Avise, 2004). Une autre limite résulte du fait que le montant distribué aux membres ne peut être supérieur au total des bénéfices, déduction faite des subsides, encouragements et autre aide financière payés par les autorités publiques et associations (CECOP, 2006). En cas de surplus à la liquidation de la société, les bénéfices sont attribués à une structure dont l'objectif social est similaire, souvent à une autre SCIC, une autre coopérative ou association ou aux autorités publiques (CECOP, 2006).

3.6.L'entreprise sociale d'insertion professionnelle – Finlande

Les entreprises sociales d'insertion professionnelle finlandaises sont consacrées dans l'acte sur les entreprises sociales du 30 décembre 2003 n°1351/2003 (ci-après : acte sur les entreprises sociales). Ce sont des entreprises qui fournissent des opportunités de travail pour les personnes handicapées et au chômage depuis longtemps (Iamiceli, 2006). La mission de ce type d'entreprise est donc l'intégration sociale par le travail et par conséquent, le terme « social » se définit par les groupes cibles (acte sur les entreprises sociales, art. 1). L'entreprise a comme activité principale la production de biens et services selon le principe commercial (Travaglini et al., 2009). Ce type d'entreprise a été créé en Finlande suite au constat d'un taux de chômage des handicapés particulièrement élevé dans le pays ; la WISE offre donc des opportunités d'emploi pour ces personnes.

Toute entreprise peut être considérée comme entreprise sociale au regard de la loi finlandaise, indépendamment de sa forme légale et de la structure de son actionnariat, pour autant qu'elle soit enregistrée au Registre des Entreprises du Ministère du Commerce. Ainsi, la WISE peut adopter la forme de société, de coopérative, d'association, de fondation, de société « ouverte », etc. (CECOP, 2006).

L'article 3 de l'acte sur les entreprises sociales stipule qu'au moins 30% des travailleurs doivent être défavorisés (handicapés et au chômage depuis longtemps ou uniquement handicapés), sans quoi la société perd le droit d'utiliser le titre d'entreprise sociale et ne perçoit pas de subsides (Travaglini et al., 2009). Cependant, récemment, le Parlement finlandais a accepté d'élargir le groupe cible des travailleurs défavorisés suite à de nouvelles propositions du Ministère du travail. Ainsi, sont dorénavant également inclus les immigrés qui ne parlent pas le finlandais, dans le cas où ils ne trouvent pas de travail.

Une particularité intéressante de ce type d'entreprise est que le paiement des salaires doit se faire sur base d'accords collectifs dans le secteur et indépendamment de la productivité du travailleur ou du fait qu'il soit ou non handicapé (Iamiceli, 2006).

L'entreprise sociale finlandaise présente cette caractéristique particulière qu'il n'existe pas de restriction quant à l'utilisation des profits ou surplus générés par l'activité marchande ou quand à la structure participative. Aussi bien le système de prise de décision que les restrictions en termes de redistribution des bénéfices dépendent donc de la forme adoptée par l'entreprise ; aucune obligation particulière n'est prévue par l'acte sur les entreprises sociales, mais dans tous les cas, la mission sociale doit être respectée (Travaglini et al., 2009).

3.7. La société d'intérêt communautaire – Royaume-Uni

La société d'intérêt communautaire (ci-après : CIC) trouve sa source dans l'acte sur les sociétés de 2004 (ci-après : acte sur les CIC) et dans les réglementations sur la société d'intérêt communautaire de 2005. C'est une société à responsabilité limitée avec des caractéristiques particulières additionnelles, à la disposition de ceux qui souhaitent mener un commerce ou toute autre activité au bénéfice de la communauté, et pas à des fins purement privées (CECOP, 2006). A l'article 1, 2°, c) de l'acte sur les CIC, le but communautaire est défini comme un but apportant des bénéfices à la société en général ou à un segment de la société plus large que le groupe de personnes ayant un lien avec la CIC. Ce type d'organisation doit apporter des bénéfices à la communauté, doit garder sa communauté en lien avec ses activités et ne doit avoir aucun but politique. Il peut s'agir de tout type d'entreprise à responsabilité limitée, y compris les coopératives.

L'inscription d'une société sous l'appellation de CIC est soumise à l'approbation du « régulateur » qui le soumet au « test d'intérêt général » (Caffagi & Iamiceli, 2009) : la société satisfait l'intérêt général si une personne raisonnable peut considérer que ses activités sont menées au bénéfice de la communauté. Ainsi, il appartient à la société qui postule de prouver qu'elle poursuit un objectif communautaire.

Concernant les droits de vote, les droits des actionnaires sont définis dans l'acte sur les sociétés de 1985 (CECOP, 2006). La forme légale de la société peut être : « company limited by shares » (CLS) ou « company limited by guarantee » (CLG). Dans le premier cas, il existe une corrélation entre l'action en capital et le pouvoir votal, alors que dans le second cas, on applique le principe « un membre, une voix » (Caffagi & Iamiceli, 2009). On fait cependant une distinction entre deux types d'actionnaires : à chaque réunion, les actionnaires « sans but lucratif » doivent disposer d'au moins trois fois plus de voix que les actionnaires « investisseurs » (Iamiceli, 2006).

En règle générale, la CIC ne peut redistribuer les profits à ses membres ; ces profits doivent être réinvestis (CECOP, 2006). Cependant, si les statuts de la société le prévoient, les bénéfices peuvent être distribués sous forme de dividendes aux actionnaires à condition que leur montant n'excède pas la limite établie par le « régulateur » (acte sur les CIC, art. 15, 1°). Dans ce cas, la CIC peut adopter une politique de redistribution partielle des bénéfices afin d'attirer le capital (Caffagi & Iamiceli, 2009). En cas de liquidation de la société, les actifs de cette dernière ne peuvent être redistribués aux membres (CECOP, 2006).

3.8.L'entreprise sociale – Italie

L'entreprise sociale, créée par la loi du 13 juin 2005 n°118/2005 (ci-après : loi sur les entreprises sociales) et le décret législatif du 24 mars 2006 n° 155/2006, est définie comme tout type d'*organisation privée* (association, fondation, coopérative ou société) qui de manière permanente et principale, opère une activité économique ayant comme objectif la production et distribution de biens et services à bénéfice social et poursuivant des buts d'intérêt général (Iamiceli, 2006).

Le concept de « bénéfice social » est basé soit sur la production ou l'échange de services dans les secteurs de l'assistance sociale, les soins de santé, l'éducation, la protection de l'environnement, le tourisme social, les services culturels, soit sur l'insertion socioprofessionnelle de travailleurs défavorisés ou handicapés, indépendamment de l'activité de l'entreprise (minimum 30% de travailleurs défavorisés) (CECOP, 2006). 70% du bénéfice total de l'entreprise doit être atteint par cette activité principale (Travaglini, Bandini & Mancione, 2009). Les organisations dont les activités (biens et services) sont uniquement destinées aux membres sont exclues (Travaglini et al., 2009).

Le statut d'entreprise sociale en Italie n'est ni une forme légale ni un type d'organisation ; il s'agit d'une catégorie légale dans laquelle toutes les organisations qualifiées peuvent être incluses, quelle que soit leur structure organisationnelle interne. En effet, l'entreprise sociale peut être constituée sous une des formes suivantes : coopérative sociale, organisation volontaire, association autre que volontaire tombant sous la portée du Code civil, coopérative traditionnelle, institution publique caritative et de soins sociaux ou même société par action. Il se trouve que la coopérative sociale est celle qui correspond le mieux aux caractéristiques de l'entreprise sociale (Borzaga & Santuari, 2001).

Il n'y a pas de contrainte particulière concernant le système de vote au sein de la société ; tout dépend de la forme juridique que l'entreprise a adoptée (CECOP, 2006). Cela dit, le principe de la participation des membres tant pour l'élection de la majorité des organes que pour l'implication des travailleurs et consommateurs dans la vie quotidienne de l'entreprise est consacré aux articles 8, paragraphe 1^{er} et 12 de la loi sur les entreprises sociales.

La distribution directe ou indirecte des bénéfices, sous quelque dénomination que ce soit, est interdite, ainsi que les fonds ou réserves en faveur d'un membre quel qu'il soit. Une distribution partielle à l'égard de quelques instruments financiers, et donc non-membres, ayant investi dans l'entreprise est admise (CECOP, 2006). Sauf pour le cas particulier des coopératives, en cas de dissolution de l'entreprise, les actifs seront transférés à des organisations sans but lucratif et d'utilité sociale, à des associations ou fondations ou entités de l'église, selon ce qui est prévu dans les statuts.

3.9.La coopérative sociale – Pologne

La coopérative sociale polonaise, concrétisée par l'acte sur les coopératives sociales du 27 avril 2006, vise à la réintégration sociale et professionnelle des personnes sans emploi et/ou handicapées, et à l'organisation pour elles d'activités sociales et éducationnelles, mais non économiques (CECOP, 2006). Cette société doit être créée à l'initiative de personnes au chômage ou défavorisées, telles que définies par l'acte sur l'emploi social ; c'est-à-dire de sans-abris, alcooliques et drogués après avoir suivi et terminé une thérapie dans un institut médical, malades mentaux, ex-prisonniers ou réfugiés

(Caffagi & Iamiceli, 2009). Le but de cette loi est d'instaurer des entreprises établies par des membres défavorisés, avec le support économique du fonds pour l'emploi.

On distingue deux catégories de membres (CECOP, 2006) : d'une part les travailleurs, c'est-à-dire des personnes au chômage et/ou handicapées pourvu qu'elles aient la capacité légale, devant représenter au minimum 80% des membres, ou autres personnes possédant une compétence qui est absente dans la société, mais pour maximum 20% du personnel total ; d'autre part les organisations non-gouvernementales.

Concernant le système de vote, la règle « un membre – une voix » est d'application stricte, et cela sans aucune exception (CECOP, 2006).

La coopérative sociale connaît une contrainte de non-distribution totale : la redistribution des surplus entre les membres est interdite, tout autant que l'intérêt garanti sur actions. En cas de liquidation de la société, 20% des surplus vont aux membres et le reste au fonds national pour la promotion de l'emploi (Travaglini et al., 2009).

4. OBSERVATIONS ET ANALYSE DES DIFFÉRENTS SYSTÈMES LÉGAUX EUROPÉENS

4.1. L'adéquation aux critères EMES

Dans cette section, nous nous concentrerons sur les critères de la définition du réseau EMES et verrons dans quelle mesure les formes juridiques de l'entreprise sociale y correspondent.

Hormis pour certains, l'évaluation des critères EMES en ce qui concerne les entreprises sociales des différents pays européens s'avère un véritable défi. Ces critères sont en effet « très complexes à mesurer, principalement en raison du fait que la question de l'adéquation aux critères connaît rarement une réponse tranchée, relève souvent d'un compromis ou connaît de nombreuses exceptions. Ainsi, une évaluation minutieuse impliquerait un degré de connaissance particulièrement élevé de ces entreprises. En outre, la langue est une barrière importante à l'analyse minutieuse du respect des critères EMES par les entreprises sociales de chaque pays » (Eum, 19 avril 2013, communication orale). Il convient également de souligner que la difficulté de l'analyse confirme le fait que les dynamiques entrepreneuriales ne peuvent être appréhendées juridiquement que dans une faible mesure. Ainsi, nous analyserons les grands traits et caractéristiques principales, sans prétendre à une analyse exacte qui nécessiterait une maîtrise absolue des différents types d'entreprises sociales.

ANALYSE PAR FORME JURIDIQUE

Sur base du Tableau 1 (voir annexes), on relèvera plusieurs observations intéressantes.

- La société coopérative italienne, la société à finalité sociale belge, la coopérative d'initiative sociale espagnole et la société coopérative d'intérêt collectif française répondent toutes à l'intégralité des critères posés par EMES.
- Mis à part l'un ou l'autre critère, la société de solidarité sociale portugaise, l'entreprise sociale italienne, et la coopérative sociale polonaise correspondent à presque toutes les exigences.
- La société d'intérêt communautaire anglaise et l'entreprise sociale finlandaise sont les plus particulières, en cela qu'elles présentent de nombreuses lacunes au regard des critères EMES.

On remarquera aussi que les lois finlandaise et anglaise sont pratiquement les seules à n'offrir aucun avantage spécifique aux entreprises sociales ; souvent, la législation sur les entreprises sociales offre des réductions ou exemptions d'impôt, ou supporte d'une quelconque façon le fait qu'il existe des restrictions concernant les buts poursuivis, la composition du personnel et/ou l'allocation des bénéfices.

ANALYSE PAR CRITÈRE

Il ressort de l'observation du Tableau 1 (voir annexes) que les critères relatifs aux dimensions économique et sociale sont généralement respectés par les formes juridiques. On relève par ailleurs que le critère du bénéfice explicite à la communauté est le seul qui est toujours rempli. Il apparaît donc que l'expression claire et non-équivoque de la finalité sociale par les entreprises est perçue dans tous les pays comme absolument essentielle pour être qualifiée d'entreprise sociale. En ce qui concerne la dimension de gouvernance, leur respect est plus aléatoire.

DEUX CRITÈRES : LE SYSTÈME DE DÉCISION DÉMOCRATIQUE ET LA REDISTRIBUTION DES BÉNÉFICES

Il est intéressant de s'attarder sur deux des critères de gouvernance posés par la définition du réseau EMES, à savoir le système de décision démocratique non basé sur la détention de capital et la limitation de redistribution des profits.

À la lecture du tableau ci-dessus, il apparaît que, mise à part l'entreprise sociale finlandaise, toutes les formes analysées interdisent, ou à tout le moins limitent de manière conséquente, la redistribution des profits aux membres et/ou détenteurs de capital.

	Système de décision	Redistribution des bénéfices
Coopérative sociale Italie	« un membre – une voix » Sauf exception (rare)	Autorisée Mais limitée
Société à finalité sociale Belgique	Pouvoir votal limité et non proportionnel à l'apport en capital	Autorisée Mais limitée
Société de solidarité sociale Portugal	« un membre – une voix » Pas d'exception	Interdite Pas d'exception
Coopérative d'initiative sociale Espagne	« un membre – une voix » Pas d'exception	Interdite Pas d'exception
Société coopérative d'intérêt collectif France	« un membre – une voix » + ajustement si une catégorie dispose de plus de 50% ou de moins de 10% des votes	Autorisée Mais limitée
Entreprise sociale Finlande	/ Système de vote subordonné à la forme juridique principale	/ Système de redistribution subordonné à la forme juridique principale
Société d'intérêt communautaire Royaume-Uni	/ Système de vote subordonné à la forme juridique principale, mais limitation prévue dans tous les cas	Interdite Sauf exception : si clause prévue dans les statuts, distribution autorisée mais limitée
Entreprise sociale Italie	/ Système de vote subordonné à la forme juridique principale	Interdite Sauf exception : distribution partielle admise pour certains instruments financiers
Coopérative sociale Pologne	« un membre – une voix » Pas d'exception	Interdite Pas d'exception

En ce qui concerne la prise de décision au sein des entreprises sociales européennes, il apparaît que le système démocratique « un membre – une voix » est très fréquent. Il semble à première vue moins rigoureusement appliqué que les limitations concernant la distribution des dividendes. En effet, les lois sur les entreprises sociales italiennes et finlandaises ainsi que sur la CIC anglaise n'imposent aucune contrainte dans ce domaine. Cependant, les trois exceptions que nous venons de citer ne sont pas très révélatrices puisqu'en réalité, ces trois formes d'organisations sont des statuts « transversaux », c'est-à-dire qu'il s'agit de statuts secondaires qui se rattachent à une forme juridique principale. Par conséquent, les règles que les entreprises doivent suivre tant en matière de distribution des bénéfices qu'en matière de système de vote dépendent de la forme juridique principale qu'elles ont adoptée. Ainsi, on remarque par exemple que, dans la pratique, l'entreprise sociale italienne adopte dans une majorité des cas la forme juridique de coopérative sociale, et dans ce cas, tant la distribution des profits que la prise de décision font l'objet de restrictions.

Ainsi, partout en Europe, le législateur a garanti la finalité sociale par un instrument efficace : il a exclu un système capitaliste où les actionnaires récolteraient des bénéfices et pourraient prendre des décisions qui nuiraient au but social par l'exercice de leur droit de propriété.

En effet, dans les formes traditionnelles d'entreprises à but lucratif, on constate que le système interne de contrôle mis en œuvre est relatif au droit de propriété : c'est l'investissement de capital dans la société qui procure aux actionnaires un droit de propriété sur celle-ci. Ce droit de propriété, qui se compose d'un droit de contrôle et de décision ainsi que d'un droit d'appropriation des revenus résiduels, se concrétise par un droit de vote aux assemblées générales qui permet aux investisseurs de s'assurer que leurs intérêts, notamment la maximisation du profit, sont bien pris en compte. Généralement, ce droit de vote est proportionnel à l'apport en capital, c'est l'application du principe : « une part de capital – une voix ».

Pour la majorité des formes d'entreprises sociales que nous venons d'analyser, on constate qu'il en va autrement : les droits de propriété appartiennent à des parties prenantes⁹ autres que les investisseurs. En effet, l'assemblée générale est composée des membres de l'entreprise, c'est-à-dire des personnes physiques et morales répondant aux critères fixés dans les statuts et ayant un intérêt pour la mission de l'entreprise (Rijpens, 2010). Ce système est logique ; les entreprises sociales doivent favoriser l'accomplissement de leur mission sociale, et c'est pour cette raison qu'elles doivent éviter les conflits d'intérêt avec les actionnaires qui sont généralement à la recherche d'une maximisation du profit. Ces formes d'entreprises se veulent donc non-capitalistes : elles attribuent à chaque membre un droit de vote égal et indépendant de son apport en capital, selon le principe « un membre – une voix » (Mertens, 2010).

Cette particularité des entreprises sociales au niveau de la gouvernance a un impact direct sur l'affectation des bénéfices. Dans les sociétés capitalistes, les actionnaires ont un droit direct sur les bénéfices, mais dans les entreprises sociales, des limitations concernant leur redistribution sont souvent imposées, afin que les profits soient affectés en priorité à la finalité sociale (Mertens, 2010). On retrouve différentes formes de contrainte selon la forme juridique de l'entreprise.

Notons cependant, que la distribution des droits de propriété dans les entreprises sociales est plus complexe que dans les entreprises classiques. En effet, au sein des entreprises sociales, les « propriétaires » sont les membres. Or ces membres ne bénéficient pas de tous les attributs du droit de propriété, contrairement aux actionnaires dans les sociétés capitalistes. En effet, les droits de contrôle et de décision sont limités en conséquence du système « un membre – une voix », et le droit à l'appropriation des surplus est soit limité soit inexistant (Rijpens, 2010).

CONCLUSION

La première observation importante, déjà formulée dès l'introduction de cette section, est qu'il n'y a en Europe pas de traduction effective du concept d'entreprise sociale par le droit. Il n'y a aucun pendant juridique exact à la définition conceptuelle proposée par les économistes.

Cependant, tous les pays européens analysés ont adopté des cadres légaux spécifiques au sein de leur système juridique. Au sein de ces cadres légaux, on constate qu'en règle générale, les critères établis par EMES¹⁰ pour définir les entreprises sociales sont relativement bien respectés par les formes juridiques. Il s'agit en fait d'une influence mutuelle puisque, d'une part, les législateurs s'inspirent fortement des critères EMES pour l'élaboration des cadres légaux, et que d'autre part, le monde académique fait souvent référence aux formes légales lorsqu'il s'agit d'identifier les « entreprises sociales » de ces pays. Notons encore que le réseau EMES lui-même est constitué de membres issus des différents

9 « Par parties prenantes d'une entreprise, on entend les individus ou groupes d'individus qui peuvent avoir un impact sur l'entreprise dans la réalisation de ses objectifs ou qui sont directement ou indirectement concernés par ses activités » (Rijpens, 2010, p.221).

10 Rappelons que ces critères ne sont pas une liste exhaustive de critères à remplir pour toute entreprise sociale mais plutôt un cadre général de référence.

pays examinés ; la définition qu'il propose reflète donc, dans une certaine mesure, les formes juridiques adoptées dans les pays d'origine de ses membres.

Cependant, cette correspondance des cadres légaux avec la définition du réseau EMES doit être nuancée. Outre les spécificités du but social (voir Section 4.3), c'est surtout en apportant des restrictions à l'exercice des prérogatives liées aux droits de propriété que les législateurs nationaux ont garanti la finalité sociale. De la sorte, les formes juridiques de l'entreprise sociale cadrent bien avec le concept d'économie sociale : elles sont privées, non capitalistes et prévoient un processus de gestion démocratique. Mais elles ne disent rien de ce que le réseau EMES a apporté à la définition : les dynamiques entrepreneuriales. En effet, rien n'est prévu par la loi pour encadrer la poursuite d'impacts sociaux, l'usage de méthodes managériales spécifiques, etc.

De même, on ne retrouve dans ces statuts juridiques aucun rapprochement avec les visions des deux autres écoles de pensée, à savoir l'école des ressources marchandes et celle de l'innovation sociale. Mis à part certaines spécificités mineures¹¹, aucune des formes juridiques européennes de l'entreprise sociale ne permet d'être appréhendée juridiquement au travers des critères posés par les deux autres écoles.

On constate donc une inadéquation partielle des cadres légaux européens à la définition de l'entreprise sociale élaborée par le réseau EMES, en ce qu'ils se concentrent sur des buts sociaux particuliers d'une part et sur les restrictions à l'exercice des droits de propriété d'autre part, mais qu'ils ne permettent pas d'appréhender toute une série d'autres critères posés par le réseau EMES.

4.2. Modèles juridiques

En ce qui concerne les formes juridiques de l'entreprise sociale, on constate deux tendances principales : le pays peut soit adopter une forme juridique d'entreprise sociale principale et indépendante, soit créer un statut secondaire se rattachant à une forme juridique principale.

Cette observation peut être mise en lien avec les modèles développés par Fici (2009), Caffagi & Iamice-li (2009). Ces auteurs s'accordent à distinguer trois modèles distincts en relation avec les différents systèmes légaux en Europe : le modèle coopératif, le modèle de société et le modèle de forme libre¹². Chaque pays examiné n'est pas nécessairement associé à un modèle unique. Il est possible que deux lois différentes d'un même système légal régissent deux types d'entreprise qui sont cohérents avec le cadre conceptuel de l'entreprise sociale.

MODÈLE COOPÉRATIF

Par « modèle coopératif », on vise les systèmes juridiques qui reconnaissent la coopérative sociale comme seule forme générale d'entreprise sociale (Fici, 2009, p.104). Il suffit donc d'être une coopérative à but social pour être qualifiée d'entreprise sociale. Dans ce modèle, les entreprises sociales sont règlementées par la loi comme des coopératives particulières caractérisées par des objectifs sociaux (Caffagi & Iamice-li, 2009). C'est le cas des systèmes belge, italien, portugais, espagnol et polonais.

11 Par exemple, en ce qui concerne l'école des ressources marchandes, on relève que la motivation du législateur menant à la création du statut de SFS belge s'y rapporte, puisque celle-ci permet la mobilisation de recettes marchandes à des fins sociales.

12 Traduction libre des termes « co-operative model », « company model » et « open form model ».

MODÈLE DE SOCIÉTÉ

La dénomination « modèle de société » vise les systèmes juridiques qui n'accordent la reconnaissance d'entreprise sociale qu'aux organisations qui ont adopté pour l'exercice de leurs activités la forme de société, en ce compris les coopératives (Fici, 2009). En général, ces sociétés résultent d'une forme dérivée du modèle d'entreprise à but lucratif qui est déclinée de façon à inclure un objet social et une distribution limitée des bénéfices (Travaglini et al., 2009). Dans ce modèle donc, une entreprise sociale est une entreprise sous forme de société qui mène un but social. C'est le cas des systèmes belge, français et anglais.

MODÈLE DE FORME LIBRE

Les systèmes juridiques sous le modèle de forme libre reconnaissent tous les types d'organisation (aussi bien les associations, mutuelles et fondations, que les sociétés par actions ou à responsabilité limitée et les coopératives sociales) comme entreprises sociales (Fici, 2009, p.104). En d'autres mots, aucune forme légale spécifique n'a été sélectionnée ou imposée par la loi ; pour être qualifiée d'entreprise sociale dans ces systèmes, seul compte le but social poursuivi par l'organisation. C'est le cas des systèmes finlandais et italien.

CONCLUSION

Il s'avère que dans la pratique, lorsqu'un législateur national a adopté un statut légal principal, il s'agit toujours du modèle coopératif. À l'inverse, lorsque le pays connaît un statut légal secondaire, le modèle qu'on retrouve est soit un modèle de société lorsque le statut se rattache à une forme de société, soit un modèle de forme libre lorsque le statut peut se rattacher à n'importe quelle forme d'organisation et pas seulement à une société commerciale.

Statut légal principal	Statut légal secondaire	
Modèle coopératif	Modèle de société	Modèle de forme libre
Société coopérative belge Coopérative sociale italienne Coopérative de solidarité sociale portugaise Coopérative d'initiative sociale espagnole Coopérative sociale polonaise	Société à finalité sociale belge Société coopérative d'intérêt collectif française Société d'intérêt communautaire anglaise	Entreprise sociale italienne Entreprise sociale finlandaise

4.3. But social

OBSERVATIONS

On remarque que dans chaque pays, une définition précise de l'entreprise sociale est donnée, généralement par référence à des critères considérés comme définissant la finalité sociale. Ainsi, après analyse d'un certain nombre de modèles d'entreprises sociales en Europe, on distingue quatre grandes catégories en ce qui concerne les modalités de poursuite de l'utilité sociale (voir Tableau 2 en annexe) :

- L'entreprise mène une activité spécifique qui est précisément déterminée par référence à des secteurs spécifiques.
- L'entreprise fait référence, en ce qui concerne sa finalité sociale, à une clause générale dans ses statuts. Elle est libre, par cette clause de démontrer comme elle l'entend l'utilité sociale de ses activités.
- L'entreprise apporte une aide aux personnes handicapées ou défavorisées afin que celles-ci puissent s'intégrer par l'emploi (concept WISE).
- L'entreprise offre des biens et/ou des services d'utilité sociale.

ANALYSE

Au niveau théorique et dans la vision des chercheurs, l'entreprise sociale est un concept très large, et la plupart des définitions générales font référence à des critères globaux de finalité sociale, de fonctionnement ou de gouvernance interne. Mais, rien dans les définitions de l'entreprise sociale, telle celle du réseau EMES, ne restreint l'utilité sociale à une activité ou un secteur d'activité particulier.

Pourtant, en pratique, on constate que les législateurs des différents pays ont imposé des contraintes non négligeables aux entreprises sociales de leurs États quant au but qu'elles doivent poursuivre (voir Tableau ci-dessous et Tableau 2 en annexe). La plupart des États européens ont, au sein des formes juridiques de l'entreprise sociale, imposé des restrictions quant au secteur d'activité, aux activités elles-mêmes, à des buts sociaux spécifiques, etc., qui ont un très grand impact sur l'appréhension du concept d'entreprise sociale. On remarque par exemple que dans de nombreux pays, une entreprise ne sera considérée comme sociale que si elle participe à l'intégration socioprofessionnelle de groupes vulnérables (tel est le cas au Portugal, en Finlande et en Pologne). Rien ne contraignait les législateurs à ce niveau, mais pourtant, dans presque toute l'Europe, ceux-ci ont trouvé qu'il était opportun de limiter la définition globale à des secteurs spécifiques. Ainsi, les cadres juridiques nationaux se sont approprié le concept d'économie sociale et le transforment en instrument de politique sociale.

	Définition du but social
Coopérative sociale Italie	<u>Type A</u> : services éducationnels, sociaux ou de santé <u>Type B</u> : emploi de travailleurs défavorisés
Société à finalité sociale Belgique	/
Coopérative de solidarité sociale Portugal	Intégration de groupes vulnérables (personnes défavorisées, âgées ou handicapées, enfants, jeunes, familles nécessiteuses, familles et communautés socialement défavorisées)
Coopérative d'initiative sociale Espagne	Service dans les domaines de la santé, l'éducation, la culture ou autre activité de nature sociale OU intégration par le travail de personnes victimes de tout type d'exclusion sociale OU satisfaction de besoins non couverts par le marché
Société coopérative d'intérêt collectif France	Aide à l'insertion socioprofessionnelle ET production ou distribution de biens ou services d'intérêt collectif présentant un caractère d'utilité sociale
Entreprise sociale Finlande	Opportunité de travail pour personnes handicapées ou au chômage depuis longtemps
Société d'intérêt communautaire Royaume-Uni	Test d'intérêt général
Entreprise sociale Italie	Insertion socioprofessionnelle de travailleurs défavorisés ou handicapés OU Services dans les secteurs de la santé, l'éducation, la protection de l'environnement, le tourisme social, les services culturels ET la production et distribution de biens à bénéfice spécial dans un de ces secteurs spécifiques
Coopérative sociale Pologne	Réintégration sociale et professionnelle des personnes sans emploi et/ou handicapées

Le résultat de ces observations est qu'en théorie, on pourrait relier la notion d'entreprise sociale dans beaucoup de pays à des formes telles que la coopérative ou l'association, mais ces pays eux-mêmes, en adoptant une définition plus restrictive écartent parfois ce type d'organisation du champ d'application de la définition de l'entreprise sociale, alors même qu'il répondrait à tous les critères fixés par l'EMES. Ainsi, on pourrait élargir la vision de l'entreprise sociale dans ces pays à des pratiques qui existent déjà mais ne sont pas encore considérées comme sociales alors qu'elles répondent aux critères théoriques. C'est par exemple le cas en Pologne, où il existe d'autres types d'organisation très similaires à la coopérative sociale et représentant les mêmes valeurs, mais qui ne sont pas reconnues comme des entreprises sociales.

Il semblerait que si la plupart des pays européens imposent des limitations claires au but social poursuivi par leurs entreprises sociales, c'est parce que celles-ci font l'objet, à divers degrés, de l'octroi de subsides des pouvoirs publics nationaux et qu'elles traduisent donc la politique sociale des États.

CAS PARTICULIER DE LA SFS BELGE ET DE LA CIC ANGLAISE

À l'analyse du tableau ci-dessus, on se rend compte que les modèles belge et anglais se classent très différemment des autres pays. En effet, dans ces pays, le législateur a adopté une vision très large et n'a pas voulu limiter les possibilités concernant la finalité sociale.

Ainsi, il n'existe en Belgique aucune limitation particulière concernant le but social des sociétés à finalité sociale, par exemple, qui sont simplement définies comme des sociétés qui « ne sont pas vouées à l'enrichissement de leurs associés » et dont les statuts mentionnent une série d'éléments obligatoires, tel le fait que doit être défini « de façon précise le but social auquel sont consacrées les activités visées dans leur objet social » et que le but principal de la société n'est pas de « procurer aux associés un bénéfice patrimonial indirect » (C.Soc., article 661, §1). Les sociétés belges à finalité sociale sont donc totalement libres dans la manière de démontrer l'utilité sociale de leurs activités. Ce qui compte, pour le législateur belge, est simplement que la société respecte ses obligations en matière statutaire. En pratique bien sûr, on constate que les entreprises sociales belges sont souvent actives dans les mêmes secteurs et poursuivent les mêmes buts que les entreprises sociales des autres pays européens. En effet, l'insertion sociale, la lutte contre l'exclusion et l'aide aux personnes sont sans doute les objectifs les plus fréquents. Cependant, les entreprises sociales belges poursuivent également des buts sociaux plus variés et plus larges, comme par exemple la protection de l'environnement et l'écologie, le développement durable, la défense des travailleurs, consommateurs ou minorités, la rencontre d'aspirations éthiques des citoyens, la lutte contre les inégalités Nord-Sud, etc. (Mertens & Marée, 2010).

Une caractéristique du système belge est donc qu'il n'impose rien à l'entreprise sociale en termes d'objectif et que celle-ci peut, par conséquent, choisir sa forme juridique indépendamment du type d'objectif social qu'elle poursuit. Les mêmes conclusions sont valables pour la CIC anglaise.

5. CONCLUSION

Quatre grands enseignements peuvent être tirés de l'analyse de l'entreprise sociale en Europe.

Il semble tout d'abord intéressant de constater que de nombreuses tendances en Europe sont communes en ce qui concerne les formes et les critères utilisés pour encadrer l'entreprise sociale. On peut donc conclure à une convergence partielle des modèles législatifs et des expériences concrètes développées aux niveaux nationaux (Caffagi & Iamiceli, 2009).

On distingue à cet égard deux courants adoptés par les législateurs nationaux : l'adoption soit d'un statut légal principal (modèle coopératif), soit d'un statut légal secondaire qui se rattache à une forme déjà existante. On a par ailleurs distingué trois modèles servant de portes d'entrée utilisés par les pays européens afin d'encadrer les organisations de l'économie sociale. Il apparaît que, lorsque l'État a créé un statut légal principal pour les entreprises sociales, ce statut est toujours celui de société coopérative. En ce qui concerne le statut légal secondaire, il peut encore être subdivisé en deux modèles : le modèle de société et le modèle de forme libre.

Ensuite, la vision de l'entreprise sociale observée à l'étranger s'apparente à celle de la vision de l'école des dynamiques entrepreneuriales (vision EMES). Comme pour les formes belges, il apparaît que les statuts juridiques garantissent la finalité sociale via des contraintes sur l'exercice du droit de propriété, et cela en complément aux critères spécifiques que les entreprises doivent remplir selon leurs définitions respectives. En effet, le principe démocratique « un membre – une voix » et des restrictions concernant la distribution des profits s'appliquent dans presque toutes les formes juridiques analysées et brisent la corrélation entre l'investissement en capital et le contrôle, qui est traditionnellement une caractéristique des entreprises à but lucratif.

Enfin, on relève que, au sein même des formes juridiques, les États ont très souvent imposé des restrictions quant au secteur d'activité, aux activités elles-mêmes, à des buts sociaux spécifiques, etc., de l'organisation, qui ont un très grand impact sur l'appréhension du concept d'entreprise sociale. En effet, il apparaît à l'examen du tableau concernant le but social (voir Tableau 2 en annexe) que les systèmes européens, par opposition au système belge et anglais, définissent la finalité sociale de l'entreprise en introduisant une série de critères spécifiques à remplir au niveau du secteur d'activité, à l'activité elle-même, etc., pour pouvoir être considérée comme entreprise sociale. Dans de nombreux cas, on pourrait relier la notion d'entreprise sociale à des formes déjà présentes dans la plupart des pays européens, telles que la coopérative ou l'association, mais les États eux-mêmes, en adoptant une définition plus restrictive écartent parfois ce type d'organisation du secteur des entreprises sociales, alors même qu'il serait conforme à tous les critères fixés par l'EMES.

Par conséquent, la mise en œuvre juridique du concept d'entreprise sociale dans beaucoup de pays européens est, en pratique, souvent très restreinte par rapport à la vision développée en théorie économique. Le concept EMES est bien plus large que la traduction légale qui en est faite, où la notion est souvent réduite à un usage très particulier, comme par exemple l'intégration socioprofessionnelle des groupes vulnérables. Dans la plupart des pays européens, la politique a instrumentalisé le concept dans un cadre beaucoup plus restreint que ce qui pourrait être envisagé. Les cadres juridiques sont donc en adéquation imparfaite avec le concept plus global d'entreprise sociale.

CHAPITRE 3.

L'ENTREPRISE SOCIALE AUX ÉTATS-UNIS

1. INTRODUCTION

On ne peut négliger l'impact du phénomène d'entrepreneuriat social en Amérique du Nord, et plus particulièrement aux États-Unis. De nombreuses tendances récentes expliquent l'intérêt croissant dont le concept d'entrepreneuriat social fait l'objet dans cette partie du monde. La dépendance accrue des organisations non-profit vis-à-vis des revenus issus de ventes et opérations commerciales en raison d'une réduction des subsides et fonds alloués par les pouvoirs publics, les relations de plus en plus fréquentes entre les organisations non-profit et for-profit, ainsi que l'intérêt croissant que provoquent le but social et la responsabilité sociale des entreprises sont les causes les plus fréquemment évoquées pour expliquer ce phénomène (Young, 2001). Les concepts américain et européen d'entrepreneuriat social présentent des différences substantielles.

2. L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

Beaucoup de travaux menés aux États-Unis soulèvent que les frontières entre le secteur à but lucratif (for-profit) et celui à but non lucratif (non-profit) tendent à se brouiller, et à être remplacées par un continuum de formes dont l'orientation de marché et le caractère lucratif varient (Defourny, 2009). Une des manifestations de ce schéma global est l'émergence de l'entrepreneuriat social¹³, qui englobe toute organisation qui opère sur le marché mais selon des objectifs sociaux. Cette notion rassemble un large spectre d'entreprises sociales, allant des organisations non-profit qui mènent une activité commerciale aux entreprises à but lucratif qui poursuivent un but social (Young, 2001).

Le concept d'entrepreneuriat social est relativement différent et surtout plus large que celui qu'on connaît en Europe occidentale ; il peut être compris de différentes manières et peut même se référer à des pratiques de responsabilité sociétale, de partenariat privé-public avec un but social, et au secteur public adoptant des compétences commerciales. Ainsi, le concept d'entrepreneuriat social est présent dans les trois secteurs de la société, et est fortement influencé par le monde économique et commercial (Defourny, 2009).

.....
 13 En Europe, on parle d'entreprise sociale, mais le terme communément utilisé aux USA pour parler de ce courant est l'« entrepreneuriat social » (Defourny, 2009).

3. THÉORIE ACADÉMIQUE

Rappelons que deux courants de pensée coexistent sur le continent américain.

Selon l'école des ressources marchandes, est une entreprise sociale toute organisation, à but lucratif ou non, qui déploie une activité marchande en vue d'une finalité (en partie) sociale. D'après les chercheurs et théoriciens de cette école, le concept regroupe trois catégories d'entreprises distinctes.

Tout d'abord les sociétés caritatives¹⁴. Ces organisations, presque toujours constituées sous la forme de sociétés à but lucratif, ont pour but de maximiser leur profit et d'augmenter leurs parts de marché, mais elles sont engagées dans des activités socialement bénéfiques comme du volontariat de leur personnel, des contrats de sponsoring ou des joint-ventures avec des organisations non-profit. Ces éléments peuvent être appréciés comme des éléments de philanthropie stratégique, où l'activité philanthropique contribue à la productivité des employés, le marketing des produits de la société ou l'amélioration de l'image de la société vis-à-vis du public, mais avec le succès économique pour but ultime (Young, 2001).

Les organisations à but social¹⁵ ensuite, qui sont en écrasante majorité constituées sous forme d'organisations non-profit. Ce type d'organisation accorde la priorité à sa mission sociale et voit les activités commerciales ainsi que la réalisation de revenus uniquement comme des moyens de l'atteindre. Les activités commerciales ont donc comme but stratégique de générer des revenus afin de supporter la mission sociale (Young, 2001).

Il existe enfin des formes d'organisations hybrides, qui ont pour double objectif la maximisation des profits et l'accomplissement d'une mission sociale (Kerin, 2006). Ces organisations sont généralement constituées sous forme d'organisations non-profit, mais peuvent également adopter la forme de sociétés commerciales.

L'école de l'innovation sociale quant à elle se concentre sur la personne de l'entrepreneur à l'origine de l'initiative ainsi que sur le résultat et l'impact social plutôt que sur les ressources (Defourny & Nyssens, 2010).

4. PRATIQUE DE TERRAIN

Pour notre analyse de l'entrepreneuriat social aux États-Unis, il est essentiel de faire la distinction entre la vision théorique du concept, telle que développée par le monde académique, et la réalité de terrain.

Selon le modèle théorique, la forme juridique adoptée par l'entreprise importe peu pour sa qualification d'entreprise sociale. L'école des ressources marchandes se base uniquement sur le fait que le marché puisse aider à résoudre les problèmes sociaux, et l'école de l'innovation sociale se réfère à la présence d'un entrepreneur social. Or, a priori, ce critère ne peut en aucune manière être appréhendé juridiquement et il n'existe aucun autre critère de droit permettant d'encadrer les conceptions américaines d'entrepreneuriat social. En effet, le droit est totalement incapable de mesurer dans quelle mesure un but social est rempli ou à quel point un entrepreneur fait preuve d'innovation sociale.

14 Traduction libre de l'anglais « corporate philanthropies »

15 Traduction libre de l'anglais « social purpose organizations »

De plus, alors qu'en Europe, même si le système juridique des pays européens ne dit rien de l'entreprise sociale, il s'est avéré que les chercheurs et théoriciens du monde académique ont opéré un rapprochement avec certains cadres légaux qui correspondaient dans une certaine mesure à leur vision du concept, la situation aux États-Unis est fondamentalement différente : les théoriciens américains ne reconnaissent aucune forme juridique spécifique qui pourrait en tant que telle être apparentée à une entreprise sociale. On ne peut par conséquent pas repérer les entreprises sociales sur base du statut juridique qu'elles ont adopté, comme c'était le cas pour les pays d'Europe, puisqu'il n'existe aucun pendant juridique aux écoles de pensée américaines.

Sur base de ces observations, on déduit que, sur un plan purement académique et conceptuel, l'entrepreneuriat social aux États-Unis reste une notion très vague, qu'il est impossible d'appréhender juridiquement.

Or, en s'écartant de ce type d'analyse académique, il s'avère que la pratique de l'entreprise sociale aux États-Unis reste concentrée sur la génération de revenus par les organisations non-profit (Kerin, 2006). En effet, l'écrasante majorité des entreprises considérées comme sociales par les chercheurs américains sont dans les faits constituées sous la forme d'organisations non-profit, et plus précisément sous la forme '501(c)(3)' exempte d'impôt (Mertens & Defourny, 2013).

À titre d'illustration, la Social Enterprise Alliance¹⁶ définit l'entreprise sociale comme « toute entreprise ou initiative économique marchande menée par une organisation non-profit dans l'objectif de générer des revenus en support de sa mission caritative ». Elle donne également une liste exemplative de dix entreprises qu'elle considère comme sociales¹⁷ : ce sont toutes des NPO. Ainsi, il apparaît que l'organisation non-profit constitue à elle seule la presque totalité de ce que représente l'économie sociale aux États-Unis.

Pour illustrer leurs propos, les chercheurs américains retombent toujours sur des exemples d'organisations non-profit, ou (en ce qui concerne l'école des ressources marchandes) sur des exemples ce que les chercheurs européens appelleraient la responsabilité sociétale des entreprises.

5. L'ORGANISATION NON-PROFIT

La réglementation de l'organisation non-profit trouve sa source tant dans la législation de l'État fédéral que dans celles des États fédérés. L'organisation non-profit est souvent constituée sous la forme de « charity », mais elle peut aussi prendre la forme de « trust » ; l'important est que son but soit caritatif, sans égards à la forme organisationnelle (Dirusso, 2011).

La définition structurelle et opérationnelle actuellement reconnue du secteur non-profit se constitue par la réunion des entités qui réunissent cinq caractéristiques principales (Salamon & Anheier, 1997, pp. 33-34). Ainsi, les entités doivent être organisées et institutionnalisées, privées (c'est-à-dire institution-

¹⁶ La « Social Enterprise Alliance » est une organisation qui se veut rassembler la communauté croissante d'entreprises sociales en favorisant les opportunités d'apprentissage et de réseautage entre les entreprises sociales, les fondations, les financeurs, les enseignants, les entreprises et les prestataires de service (Mertens & Defourny, 2013).

¹⁷ On y retrouve PARC, Housing Works, Chrysalis, Network for Food, Rebuild Resources, Trosa, Women's Bean Project, Human Technologies Corporation, CleanSlate, AspenPointe (<https://www.se-alliance.org/social-enterprise-examples>)

nellement séparées du gouvernement), autonomes dans leur gouvernance et gestion, ne pas distribuer de profits aux propriétaires ou directeurs et intégrer un certain degré de travail bénévole. Pour être considérée comme une organisation du secteur non-profit, chaque organisation doit remplir ces cinq critères dans une certaine mesure au moins. L'organisation peut se livrer à des activités commerciales, et les revenus ainsi générés ne sont pas taxés pour autant qu'ils soient en relation avec la mission (Dirusso, 2011). Une des caractéristiques principales de l'organisation non-profit est qu'elle n'a pas de capital.

6. CONCLUSION

On relève qu'une des caractéristiques principales de l'organisation non-profit, à savoir celle de l'interdiction de redistribution des profits, est très similaire à l'un des critères de dimension entrepreneuriale établi par le réseau EMES. Par conséquent, on pourrait conclure qu'en pratique, l'entreprise considérée comme sociale par le monde académique américain est encadrée par des critères similaires à ceux de l'entreprise considérée comme sociale par le monde académique européen. Il faut cependant insérer une nuance : la participation démocratique n'est pas une caractéristique des organisations non-profit, et c'est à cet égard qu'on différencie la notion d'entreprise sociale aux États-Unis et en Europe.

CHAPITRE 4.

L'ENTREPRISE SOCIALE EN ASIE DE L'EST

1. INTRODUCTION

En Asie, l'entreprise sociale est un domaine d'intérêt émergent et un phénomène très récent, constamment en progrès (Defourny & Nyssens, 2008). Cela a pour conséquence que le concept n'est pas toujours bien défini et instauré, et que les données dans ce domaines sont manquantes. Ainsi, on ne sait que peu de choses de l'économie sociale sur ce continent et les chercheurs n'ont pas encore assez de recul pour pouvoir dessiner des conclusions significatives (Bidet et Eum, 2011). Cependant, un bref coup d'œil aux formes juridiques asiatiques, en particulier au Japon et en Corée du Sud, s'avère intéressant.

Même si la notion de troisième secteur reste floue dans certaines parties du continent, l'Asie connaît un développement de divers types d'initiatives qui peuvent être considérées, à des degrés variés, comme des entreprises sociales. Ce concept émergent d'entreprise sociale a été introduit dans les pays d'Asie de l'Est dans le courant des années 2000 et il s'est depuis rapidement répandu dans le continent. Il a évolué suivant différentes approches et par conséquent, il n'y a pas de définition communément acceptée.

Concentrons notre réflexion sur le Japon et la Corée du Sud, qui ont récemment connu l'émergence de nouvelles formes juridiques pouvant servir de réceptacle à l'entreprise sociale. Dans ces pays particulièrement, ce phénomène s'explique sans doute par la volonté de combattre le chômage qui affectait une part grandissante de la population à travers le développement de nouvelles opportunités d'embauche dans le troisième secteur. Il s'agissait également de répondre à une demande réelle et en augmentation pour les services sociaux (Defourny & Kim, 2011).

2. L'ENTREPRISE SOCIALE AU JAPON

Le législateur japonais n'a jamais adopté de forme légale spécifique pour l'entreprise sociale ; cela est partiellement dû à son système très complexe en ce qui concerne l'adoption de lois. L'entreprise sociale est donc présente dans ce pays mais elle ne s'identifie pas par référence à des statuts légaux.

On identifie trois approches conceptuelles majeures. La première d'entre elles est l'approche « earned-income non-profit » qui est particulièrement active dans le secteur des soins et de la santé. Les entreprises concernées par cette approche tendent à adopter un comportement commercial, mais c'est souvent afin de rester économiquement et financièrement viables (Sakurai, Nakagawa & Laratta, 2009).

La seconde approche est celle de coopérative « non-profit », sans doute la plus populaire. Cette approche qui met en avant la coopération sociale est présente dans tout le pays sous forme de différents mouvements coopératifs traditionnels. Les coopératives de travailleurs fournissent généralement des services sociaux tels que les soins aux personnes âgées, aux personnes handicapées et à la petite en-

fance ou sont actives dans le domaine de l'insertion professionnelle des personnes exclues du marché du travail (comme les femmes mariées par exemple). Il n'existe cependant au Japon aucun cadre légal permettant de supporter les coopératives de travailleurs, et c'est la raison pour laquelle la plupart d'entre elles n'ont pas de statut légal ; celles qui en ont sont autant des sociétés for-profit que non-profit (Sakurai, Nakagawa & Laratta, 2009).

Enfin, l'approche « social-business » concerne les pratiques sociales dans le contexte économique, et certains considèrent que le concept englobe même la responsabilité sociétale des entreprises.

Une particularité des entreprises sociales au Japon est leur configuration impliquant de nombreux stakeholders, tant internes (comme les bénévoles) qu'externes (allant des usagers et de la communauté jusqu'à d'autres entreprises ou aux pouvoirs publics).

Une organisation japonaise souhaitant adopter un cadre légal spécifique a le choix entre trois cadres légaux principaux : la société non-profit, la coopérative commerciale et la for-profit. Le choix est souvent déterminé par les contraintes associées à chacune de ces formes organisationnelles. Fondamentalement, on distingue trois types de contraintes, à savoir les exigences légales imposées à chaque organisation à son établissement, le niveau de confiance que chaque organisation peut gagner du public et la façon dont les organisations rencontrent leurs besoins financiers à l'intérieur des frontières juridiques établies.

Ce bref examen des approches démontre que le modèle de l'entreprise sociale au Japon reste encore mal défini. Il se rapproche cependant de nombreux égards du modèle américain. La caractéristique principale commune aux deux approches est l'absence totale de reconnaissance d'une ou plusieurs forme(s) juridique(s) comme entreprise sociale par le monde académique. En effet, comme nous venons de le voir, l'entreprise sociale japonaise inclut différents types d'organisations, tant non-profit que for-profit, mais aucune forme spécifique d'entreprise sociale n'a été consacrée. De la présence de sociétés coopératives au Japon on déduit également l'influence relative du système coopératif européen sur l'entreprise sociale japonaise.

Il résulte donc que l'influence américaine, et particulièrement l'école de pensée des ressources marchandes qui considère comme entreprise sociale toute activité commerciale à finalité sociale, est clairement prédominante.

3. L'ENTREPRISE SOCIALE EN CORÉE DU SUD

La Corée du Sud est le seul pays d'Asie de l'Est à connaître une définition de l'entreprise sociale communément acceptée, à savoir celle traduite par l'acte sur la promotion de l'entreprise sociale de 2006 (ci-après : acte sur l'entreprise sociale) (Defourny & Kim, 2011). Cependant, les entreprises sociales en Corée du Sud étaient ancrées dans la société civile et dans les mouvements de citoyens bien avant de devenir une priorité à l'agenda du gouvernement. Il en résulte qu'il coexiste dans ce pays différentes formes d'entreprises pouvant être considérées comme sociales par le monde académique : les entreprises sociales certifiées par le label officiel d'une part, et les entreprises sociales *de facto*, considérées comme telles en raison de leurs pratiques, buts et valeurs, d'autre part (Bidet & Eum, 2011).

Les entreprises sociales certifiées sont définies par l'acte sur l'entreprise sociale à l'article 2 comme « les organisations engagées dans des activités économiques telles que la production et la vente de biens et services, poursuivant une finalité sociale et créant de l'emploi pour les personnes défavorisées ». Les organisations qui veulent obtenir la certification doivent avoir adopté une des formes légales mentionnées à l'article 8, (1), 1 de l'acte sur l'entreprise sociale : corporations légales et sociétés associatives de droit commun (ce qui correspond aux associations non-profit), sociétés commerciales selon le Code commercial et organisations définies par l'article 8 du Décret Présidentiel, à savoir les associations, fondations de welfare, coopératives de consommateurs et coopératives normales/sociales selon la nouvelle loi de base sur la coopérative.

Il existe quatre types d'entreprises sociales : celles visant à l'intégration professionnelle, celles se concentrant sur la production et/ou distribution de services sociaux, les organisations mixtes et les autres types. Après avoir prouvé le lien qui existe entre les activités de l'organisation et son but social, l'organisation doit ensuite soumettre une demande au Ministère du Travail qui appréciera si elle sera ou non certifiée. Les entreprises certifiées peuvent bénéficier de plusieurs types de subsides publics, dont une aide relativement importante du gouvernement concernant le payement des salaires des travailleurs. L'acte sur l'entreprise sociale encourage même les entreprises privées, en leur accordant divers avantages, à apporter leur support aux entreprises sociales (Bidet & Eum, 2011).

Selon la loi coréenne, les entreprises sociales certifiées sont les seules entreprises sociales du pays. En effet, le gouvernement s'est réellement approprié le concept et l'acte sur l'entreprise sociale interdit à d'autres organisations de se qualifier d'« entreprise sociale ». Par opposition, les théoriciens identifient d'autres formes juridiques qui possèdent les caractéristiques du concept d'entreprise sociale (telles par exemple, une variété d'entreprises d'insertion) et qu'ils qualifient par conséquent d'entreprises sociales.

Malgré les particularités de l'entreprise sociale certifiée coréenne, de nombreux rapprochements peuvent être faits avec les formes d'entreprises sociales européennes.

La finalité sociale de l'entreprise sociale coréenne est notamment assurée par une contrainte concernant la redistribution des profits. En effet, l'acte sur l'entreprise sociale en son article 8, (1), 7 impose une restriction en la matière : quand des profits peuvent être redistribués, au minimum deux tiers de ceux-ci doivent être réinvestis dans le but social. Ainsi, au maximum un tiers des bénéfices peuvent être redistribués entre les membres de l'entreprise sociale. Cette règle ne vaut que pour les sociétés commerciales bien sûr, puisque pour les organisations non-profit, il n'y a pas de distribution des surplus.

Une seconde contrainte est imposée en matière d'exercice du droit de propriété : l'article 8, (1), 4 de l'acte sur l'entreprise sociale impose à l'entreprise sociale d'adopter un processus de prise de décision impliquant les parties prenantes. « La structure doit donc être participative, mais dans la pratique, il n'existe aucune définition plus stricte de la notion¹⁸ » (Eum, 25 mars 2013, communication orale).¹⁹

18 L'imprécision de ce qu'implique la gouvernance démocratique en Corée du Sud s'explique par l'inexistence des sociétés coopératives dans ce pays, sociétés qui sont à la base de ce système en Europe. Pour pallier ce manque de clarté, une nouvelle loi instaurant la coopérative a été votée en 2012. On y retrouve des dispositions spécifiques à la coopérative sociale en matière de gouvernance.

19 Les sources d'information sur l'entreprise sociale coréennes étant très limitées, nous ne sommes pas en mesure d'analyser le respect des autres critères établis par le réseau EMES.

L'entreprise sociale en Corée du Sud peut être classée selon les modèles juridiques que nous avons analysés pour les pays européens ; elle correspond de fait au modèle de forme libre. En effet, comme un certain nombre de formes juridiques en Europe, l'entreprise sociale coréenne est un statut légal secondaire qui peut se greffer sur presque toutes les formes d'entreprises et d'organisations non-profit existant en Corée du Sud.

Enfin, on remarque que, comme la plupart des pays européens, le gouvernement coréen a limité la portée de la finalité sociale, même si celle-ci reste particulièrement large, pour en faire un instrument de politique sociale. L'entreprise sociale doit en effet obligatoirement poursuivre un but social, participer à l'intégration professionnelle des personnes défavorisées ou produire des services sociaux (voir Tableau 2 en annexe).

Ainsi la différence principale de l'entreprise sociale coréenne en comparaison avec les entreprises sociales de la plupart des pays européens, est l'intervention du gouvernement dans la définition de l'entreprise sociale. Sur un point spécifique, l'entreprise sociale coréenne se rapproche de l'entrepreneuriat social d'origine américaine : la possibilité de lever des fonds provenant des sociétés privées, afin de permettre le financement de ce type d'entreprise. Pour le reste, on peut dire que l'approche coréenne de l'entreprise sociale est très similaire à l'approche européenne.

Il est ainsi clair que les entreprises sociales coréennes résultent de la double influence européenne, principalement et anglo-saxonne, accessoirement. Il s'avère en outre que la motivation principale de l'introduction d'un cadre légal pour l'entreprise sociale en Corée du Sud a été l'action du réseau EMES (Eum, 19 avril 2013, communication orale).

CONCLUSION

1. ÉLÉMENTS DE RÉPONSE AUX QUESTIONS DE RECHERCHE

La recherche a été guidée par deux questions principales, auxquelles nous sommes maintenant en mesure d'apporter une réponse.

1.1. Correspondance des formes juridiques aux définitions conceptuelles

On s'est tout d'abord demandé dans quelle mesure les formes juridiques correspondaient aux définitions de l'entreprise sociale adoptées par les chercheurs. On se concentrera, dans cette conclusion générale, sur le cas des formes juridiques européennes, qui sont les plus élaborées et sur lesquelles notre analyse a principalement porté. Globalement, on retiendra que **les cadres légaux nationaux servent de réceptacle à l'entreprise sociale ne sont pas en adéquation parfaite avec la définition proposée par les chercheurs européens.**

En Europe, les cadres mis en place par les États, globalement similaires partout, sont souvent en porte-à-faux avec l'esprit général du concept d'entreprise sociale. Cette inadéquation résulte en réalité de deux facteurs.

D'une part, avec certaines exceptions (notamment la distribution limitée des profits et le pouvoir de décision non basé sur la propriété du capital), les critères EMES ne peuvent pas être appréhendés juridiquement. Il est par exemple impossible d'évaluer par des critères de droit le niveau de risque économique, le degré d'autonomie, etc. En conséquence, puisqu'elles n'ont aucun moyen de le faire, les formes juridiques de l'entreprise sociale ne traduisent pas ces critères, qui sont donc totalement absents du droit. *La définition conceptuelle de l'entreprise sociale formule dans cette optique plus de critères que les textes légaux.*

D'autre part, la plupart des pays européens ont inséré dans leur législation des restrictions additionnelles qui ne sont pas incluses dans les critères listés par le réseau EMES. *Les États imposent donc en droit des critères supplémentaires qui n'existent pas dans la définition économique ; on constate par conséquent un décalage entre les statuts juridiques créés par les États et l'objectif général de la définition élaborée par le réseau EMES.* En effet, les cadres légaux émergents ont tendance à poser une exigence supplémentaire particulière au niveau du but social poursuivi par l'entreprise, en le cloisonnant dans des secteurs spécifiques. Par conséquent, l'entreprise sociale est **vue de manière restrictive**, comme un instrument de politique économique sociale. Ceci ne s'applique pas aux cadres juridiques belges et anglais de l'entreprise sociale, qui ne limitent en aucune façon la portée du but social, et qui par conséquent s'avèrent peut-être **trop larges**.

Dans tous les cas, on conclut à une correspondance imparfaite entre les formes juridiques adoptées dans les États européens et la définition établie par le réseau EMES. Une conclusion s'applique au cas de la Corée du Sud.

1.2.Éléments garantissant la finalité sociale

La deuxième question était de savoir si, en pratique, la forme juridique adoptée peut garantir le caractère social d'une entreprise, et de quelle manière.

Au sein du cadre juridique, et parmi les critères spécifiques établis par EMES, les seuls qui permettent de délimiter clairement l'économie sociale sont la **non-lucrativité dans le chef des membres** et la **gestion démocratique**. Par conséquent, ces principes ont été largement traduits dans les lois : un grillage a été construit autour des entreprises sociales, les cadres juridiques enferment le concept sur base d'un modèle reposant sur la démocratie et l'absence de but de lucre dans le chef des membres (Sibille, 2009).

En outre et comme mentionné pour répondre à la question précédente, certaines lois de pays européens apportent des **restrictions au but social** que les entreprises sociales peuvent poursuivre. Cela constitue une garantie relativement élevée, mais l'inconvénient qui en résulte est que le but social est cloisonné dans un secteur d'activité précis.

Ces quelques critères semblent être insuffisants pour assurer la finalité sociale et donc la légitimité de l'entreprise sociale aux yeux des tiers. Dans la partie « perspectives », nous évoquerons d'autres critères, additionnels ou de substitution, qui pourraient participer à cette garantie de but social.

2. PERSPECTIVES

2.1.Évolution des écoles de pensée

Des trois écoles de pensée offrant une vision de l'entreprise sociale, il s'avère que seule l'école européenne des dynamiques entrepreneuriales, représentée par le réseau EMES, pose quelques critères susceptibles d'être appréhendés, vérifiés et/ou évalués d'un point de vue juridique. Parmi les neuf critères de dimension économique, sociale et de gouvernance qu'elle énonce, deux au moins offrent la possibilité de délimiter clairement les contours de l'entreprise sociale, à savoir, la distribution limitée/interdite des profits et le système de participation démocratique, qui sont en effet des critères objectifs et facilement vérifiables. Ils pourraient par exemple servir de base à un recensement du nombre d'entreprises considérées comme sociales par le monde académique européen.

A l'inverse, les écoles des ressources marchandes et de l'innovation sociale, en théorie, ne font que poser un critère très général qui laisse place à diverses interprétations et qui est par conséquent difficilement appréhendable d'un point de vue juridique. Pour l'école des ressources marchandes, le critère utilisé est la finalité sociale pour la communauté (peu importe son degré) associée à des pratiques commerciales. En ce qui concerne l'école de l'innovation sociale, c'est la personne de l'entrepreneur social ainsi que l'ampleur d'innovation et de changement qu'il génère qui permettent de déterminer si l'entreprise est ou non sociale. L'évaluation de tels critères s'avérerait extrêmement délicate et il est évident qu'un recensement de l'importance de l'entrepreneuriat social sur base de ces critères est inimaginable.

On remarque cependant que, dans la pratique, les deux théories américaines sur l'entreprise sociale s'inspirent indirectement de la vision de l'école des dynamiques entrepreneuriales. En effet, les chercheurs et théoriciens américains se rapprochent dans les faits d'un modèle « pseudo-européen ». En

effet, comme nous l'avons vu, la plupart des initiatives sociales américaines se concrétisent sous forme d'organisations non-profit. Or ce type d'organisation est constituée en partie sur les mêmes bases que toutes les organisations sans but lucratif, c'est-à-dire que ses bénéficiaires ne peuvent être redistribués. Ainsi, l'organisation non-profit répond de facto à certains des critères de la définition proposée par le réseau EMES. On conclut donc à une reconnaissance implicite des critères EMES par le monde académique américain, avec toutefois cette nuance qu'aucune référence n'est faite à la prise de décision, qui n'est dès lors pas nécessairement démocratique.

Ainsi, les frontières entre les trois écoles sont perméables. Par conséquent, il est probable qu'à l'avenir, une certaine fusion de ces visions apparaisse ; et dès à présent, on constate un mouvement de synthèse entre les différentes écoles. Dans cette optique, trois écoles adopteraient progressivement certains critères communs centraux « qui témoignent du caractère entrepreneurial : la poursuite d'impacts sociaux, l'innovation sociale, la mobilisation de recettes (au moins partiellement) marchandes et l'usage de méthodes managériales empruntées au monde des affaires » (Defourny & Nyssens, 2011). À présent, seul le monde académique européen fait référence à un cadre légal pour délimiter les contours de l'entreprise sociale. L'école des ressources marchandes apporte le critère additionnel qu'est l'autonomie financière, et la dernière école apporte le critère de l'innovation sociale.

Il est probable que l'on assiste également à une convergence au niveau du but social en vue de théoriser l'entrepreneuriat social. Selon Santos (2012, 342), le champ d'application de l'entrepreneuriat social se réduirait dans l'avenir aux seules initiatives qui portent sur « les problèmes 'négligés' de la société dont les solutions génèreraient des externalités collectives positives ».

2.2. Autres possibilités pour garantir la finalité sociale

Des conclusions tirées ci-dessus, il résulte qu'il n'est pas facile ni nécessairement adéquat de délimiter l'entreprise sociale par des cadres juridiques. Il est en outre très difficile de contrôler la volonté réelle des entrepreneurs en faisant uniquement référence à un cadre juridique.

Il est alors légitime de se demander si l'on pourrait délimiter l'entreprise sociale et assurer sa légitimité par des critères différents, comme par exemple la labellisation de produits, un système de certification, le type d'activité (ex : l'insertion socioprofessionnelle), l'objet mentionné dans les statuts de la société, le réinvestissement des excédents, la réputation, etc. De tels critères pourraient constituer une autre porte d'entrée à l'entreprise sociale : si une organisation s'y conforme, elle pourrait être considérée comme une entreprise sociale et gagner ainsi sa légitimité en tant que telle vis-à-vis du public en dehors de tout cadre juridique spécifique. De cette manière, la confiance des utilisateurs et membres émanerait directement du produit, des processus ou du business model plutôt que du statut juridique de l'entreprise.

Selon cette vision, il serait possible de poursuivre un objectif social sans statut juridique propre aux entreprises sociales. Il est raisonnable de penser que les parties prenantes se contenteraient de la certitude que l'entreprise vend des produits labélisés pour la considérer comme une entreprise sociale. C'est d'ailleurs la conclusion à laquelle est arrivé Huybrechts (2010) au sujet des entreprises sociales de commerce équitable : seule une petite minorité des entrepreneurs considère que la forme légale est un facteur important de confiance de la part des consommateurs. Quand on leur demande comment la confiance peut être établie, différents éléments tels que la réputation, la reconnaissance et le réseau sont avancés, mais rarement la forme légale. Ainsi, le renforcement des signaux de confiance est atteint par un certain nombre de caractéristiques qui vont bien au-delà de contraintes sur l'exercice des droits de propriété (Huybrechts, 2010).

RÉFÉRENCES

- Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 1-22.
- Avise (2004). Les SCIC : Aspects juridiques, organisationnels et financiers. France : Les notes de l'Avise.
- Bidet, E. & Eum, H-S. (2011). Social enterprise in South Korea: History and diversity. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 69-85.
- Boschee, J. (1995). Social entrepreneurship. *Across the Board*, March, 20-25.
- Borzaga, C. & Santuari, A. (2001). Italy: From traditional co-operatives to innovative social enterprises. In Borzaga, C. & Defourny, J. (Eds). *The Emergence of Social Enterprise* (pp. 166-181). Londres : Routledge Studies.
- Bosmans, P. ; Damsin, A. ; Mathis, A. ; Nollet, B. ; Pollénius, J-P. & Savaton, A. (2002). *Vade-mecum pour l'entrepreneur d'économie sociale*. Belgique : Labor.
- Caffagi, F. & Iamiceli, P. (2009). New frontiers in the legal structure and legislation of social enterprises in Europe: A comparative analysis. In Noya, A. (Ed.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises* (pp. 25-88). OECD.
- Caprasse, O. (2011). *Droit des sociétés*. Syllabus, Université de Liège, Liège.
- CECOP (2006). *Social enterprises and worker cooperatives: Comparing models of corporate governance and social inclusion*. CECOP European Seminar, Manchester.
- Ciccina, L. (2012). Statut coopératif et pouvoirs publics : des freins et des soutiens. Dans *Coopératives, un modèle tout terrien* (pp. 68-87). Monceau-sur-Sambre : Les dossiers de l'économie sociale.
- Commission européenne (2011). *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économie et social européen et au Comité de Régions. Initiative pour l'entrepreneuriat social : Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociale*. Bruxelles.
- Davagle, M. (2005). *Mémento des ASBL*. Bruxelles : Kluwer.
- Dees, J.G. (1998). *The meaning of social entrepreneurship*. Working paper, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Defourny, J. (2001). Introduction: From third sector to social enterprise. In Borzaga, C. & Defourny, J. (Eds). *The Emergence of Social Enterprise* (pp. 1-28). Londres : Routledge Studies.
- Defourny, J. (2009). Concepts and realities of social enterprise: A European perspective. *Collegium* (Spring), 73-98.
- Defourny, J. (2011). L'émergence et le développement du concept d'entreprise sociale. Dans Amadio, N (Ed.), *Les dynamiques de l'entrepreneuriat social* (pp. 21-44). Strasbourg : Néothèque.

- Defourny, J. & Kim, S.Y. (2011). Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 86-111.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: Recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(3), 3-40.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2011). La percée de l'entrepreneuriat social: clarifications conceptuelles. *Juris Associations*, 436(avril), 18-23.
- Draperi, J-F. (2010). L'entrepreneuriat social: du marché public au public marché. *Revue internationale de l'économie sociale*, (316), 18-40.
- Draperi, J-F. & Jan, L-M. (2002). L'émergence de l'entreprise sociale : les initiatives et les innovations dans l'économie sociale. Nanterre : Crédit Coopératif.
- Fajardo Gracia, G. (2009). Le droit coopératif en Espagne. Dans Coipel, M. ; Fajardo Garcia, G. ; Henry, H. ; Hiez, D. ; Karafolas, S. ; Katarachia, A. ; Lolli, R. ; Meynet, W. ; Mock, S. & Snaith, I. (Eds), *Droit comparé des coopératives européennes* (pp. 57-72). Bruxelles : Larcier.
- Fici, A. (2009). Coopératives et entreprises sociales – profils juridiques – comparaisons. Dans Scalvini, F. ; Roelants, B. ; Fici, A. ; Spear, R. ; Gautier, J. ; Mazzocco, V. ; Johansson, E. ; Pattiniämi, P. ; Cannell, B. ; Wilson, M. & Boucquiaux, G. (Eds), *Coopératives et entreprises sociales : Gouvernance et cadres normatifs* (pp. 81-107). Bruxelles : CECOP Publications.
- Gardin, L. (2003). Entreprise sociale et droit social. *Hermès* 36, 65-72.
- Huybrechts, B. (2010). Explaining organisational diversity in fair trade social enterprises. PhD thesis in management sciences, not published, University of Liège, Liège.
- Iamiceli, P. (2006). Comparing international experiences: Legal instruments in the development of social entrepreneurship in Europe. Document non publié, University of Trento, Trento.
- Kerlin, J. (2006). Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences. *Voluntas*, 17(3), 247-263. En ligne http://www.nationalcne.org/index.cfm?function=feature.display&feature_id=141&CFID=737&CFTOKEN=90849585
- Laratta, R., Nakagawa, S. & Sakurai, M. (2011). Japanese social enterprises : Major contemporary issues and key challenges. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 50-68.
- Mazzocco, V. (2009). Coopératives et entreprises sociales en Italie. Dans Scalvini, F. ; Roelants, B. ; Fici, A. ; Spear, R. ; Gautier, J. ; Mazzocco, V. ; Johansson, E. ; Pattiniämi, P. ; Cannell, B. ; Wilson, M. & Boucquiaux, G. (Eds), *Coopératives et entreprises sociales : Gouvernance et cadres normatifs* (pp. 51-54). Bruxelles : CECOP Publications.
- Mertens, S. (2007). Définir l'économie sociale. *Les cahiers de la Chaire Cera*, (2), 2-50.
- Mertens, S. & Defourny, J. (2013, à paraître). Entrepreneuriat social. Dans Fayolle, A. (Ed), *Encyclopédie de l'entrepreneuriat*. Lyon

- Mertens, S. & Marée, M. (2010). Les contours de l'entreprise sociale. Dans Mertens, S. (Ed), La gestion des entreprises sociales (pp 17-82). Liège : Edipro.
- Monzon Compos, J.L. & Chaves, R. (2007). L'économie sociale dans l'Union européenne. Bruxelles : Comité économique et social européen (CIRIEC).
- Nicholls, A. (Ed) (2006). Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change. Oxford University Press.
- Rijpens, J. (2010). La gouvernance. Dans Mertens, S. (Ed), La gestion des entreprises sociales (pp. 219-285). Liège : Edipro.
- Sakurai, M., Nakagawa, S. & Laratta, R (2009). Exploring the distinctive feature of social enterprise in Japan. Kyoto: Draft paper prepared for the Joint Research Project of East Asian researchers and the EMES European Research Network.
- Salamon, L. & Anheier, H. (1997). Defining the nonprofit sector: A cross-national analysis. Glasgow: Manchester University Press.
- Santos, F.M. (2012). A positive theory of social entrepreneurship. Journal of Business Ethics, 111, pp. 335-351.
- Scalvini, F. (2009). Opportunités et priorités pour les entreprises sociales. Dans Scalvini, F. ; Roelants, B. ; Fici, A. ; Spear, R. ; Gautier, J. ; Mazzocco, V. ; Johansson, E. ; Pattiniämi, P. ; Cannell, B. ; Wilson, M. & Boucquiaux, G. (Eds), Coopératives et entreprises sociales : Gouvernance et cadres normatifs (pp. 109-114). Bruxelles : CECOP Publications.
- Sibille, H. (2009, novembre). Les statuts juridiques des entreprises sociales en France. Communication présentée à la conférence Social Business à l'occasion des deuxièmes rencontres de Babyloan, France. En ligne http://www.dailymotion.com/video/xb4ccu_statuts-juridiques-des-entreprises_news#.UPQpAORFWAg
- Travaglini, C., Bandini, F. and Mancinone, K. (2009). Social enterprises in Europe: Governance models. An analysis of social enterprises governance models through a comparative study of the legislation of eleven countries. EMES Conferences Selected Papers Series : Trento.
- Young, D. (2001, décembre). Social enterprise in the United States: Alternate identities and forms. Communication présentée à la conférence EMES, The Social Enterprise: A Comparative Perspective, Trento, Italy. En ligne http://www.community-wealth.org/_pdfs/articles-publications/social/paper-young.pdf

ANNEXES

TABLEAU 1. ADÉQUATION AUX CRITÈRES EMES DES ENTREPRISES SOCIALES EUROPÉENNES

	DIMENSION ÉCONOMIQUE			DIMENSION SOCIALE			DIMENSION DE GOUVERNANCE		
	Activité continue de production de biens et/ou services	Niveau significatif de risque économique	Niveau minimal de travail payé	But explicite de bénéfice à la communauté	Initiative lancée par des citoyens	Distribution des profits limitée	Haut degré d'autonomie	Pouvoir de prise de décision non basé sur la propriété du capital	Nature participative qui inclut les personnes affectées par l'activité
Coopérative sociale • Italie	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Société à finalité sociale • Belgique	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Société de solidarité sociale • Portugal	●	●	●	●	●	●		●	
Coopérative d'initiative sociale • Espagne	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Société coopérative d'intérêt collectif • France	●	○	●	●	●	●	●	●	●
Entreprise sociale • Finlande	●	●	●	●					●
Société d'intérêt communautaire • Royaume-Uni		●		●	●	●			●
Entreprise sociale • Italie	●	●	●	●	●	●	●		●
Coopérative sociale • Pologne		●	●	●	●	●	●		●

● : critère respecté ○ : critère pas toujours respecté ; il existe des exceptions

TABLEAU 2. BUT SOCIAL

	Activité spécifique déterminée par référence à des secteurs	Clause générale	WISE	Offre de biens et services d'utilité sociale
Coopérative sociale <input type="checkbox"/> • Italie	Type A : services éducationnels, sociaux ou de santé		Type B : emploi de travailleurs défavorisés	
Société à finalité sociale • Belgique				
Coopérative de solidarité sociale • Portugal			Intégration de groupes vulnérables (personnes défavorisées, âgées ou handicapées, enfants, jeunes, familles nécessiteuses, familles et communautés socialement défavorisées, etc.)	
Coopérative d'initiative sociale <input type="checkbox"/> • Espagne	Services dans les domaines de la santé, l'éducation, la culture ou autre activité de nature sociale		Intégration par le travail de personnes victimes de tout type d'exclusion sociale	Satisfaction de besoins non couverts par le marché
Société coopérative d'intérêt collectif <input checked="" type="checkbox"/> • France			Aide à l'insertion socioprofessionnelle	Production ou distribution de biens ou services d'intérêt collectif présentant un caractère d'utilité sociale
Entreprise sociale • Finlande			Opportunité de travail pour personnes handicapées ou au chômage depuis longtemps (minimum 30% de travailleurs défavorisés)	
Société d'intérêt communautaire • Royaume-Uni		Test d'intérêt général		
Entreprise sociale <input type="checkbox"/> • Italie	Services dans les secteurs de l'assistance sociale, les soins de santé, l'éducation, la protection de l'environnement, le tourisme social, les services culturels		Insertion socioprofessionnelle de travailleurs défavorisés ou handicapés	Production et distribution de biens à bénéfice social dans un secteur spécifique
Coopérative sociale • Pologne			Réintégration sociale et professionnelle des personnes sans emploi et/ou handicapées	
Entreprise sociale • Corée du Sud		Autres types (preuve de la relation entre les activités et le but social à apporter)	Intégration professionnelle	Services sociaux

Possiblement cumulatif

Les buts doivent obligatoirement être cumulatifs Les buts ne sont pas nécessairement cumulatifs



Partenaire de



Avec le soutien de _____



L'Europe pour
les citoyens



Wallonie



FÉDÉRATION
WALLONIE-BRUXELLES



RÉGION DE
BRUXELLES-
CAPITALE

Ce projet a été financé
avec le soutien de la
Commission européenne.

Cette publication n'en-
gage que son auteur, et
la Commission n'est pas
responsable de l'usage
qui pourrait être fait
des informations

Fondé à Bruxelles en 2002, **Pour la Solidarité - PLS** est un laboratoire d'idées indépendant qui œuvre en faveur de l'Europe solidaire et durable. Engagé à penser et à construire l'amélioration sociétale, **Pour la Solidarité - PLS** met au service des décideurs ses réflexions et actions centrées sur la valeur de solidarité. En tant que think & do tank spécialisé en matières européennes, **Pour la Solidarité** se consacre à la formulation de propositions et recommandations de politiques publiques, à l'accompagnement personnalisé d'acteurs publics et privés sous forme de conseil et de formation et à la gestion d'espaces pluriels d'information et de dialogue.



Rue Coenraets, 66
1060 Bruxelles - Belgique

www.pourlasolidarite.eu
info@pourlasolidarite.eu

Tél. : +32.2.535.06.88
Fax : +32.2.539.13.04



Les entreprises sociales résident de toute évidence à un tournant de leur histoire. Les plans d'actions mis en œuvre par la Commission européenne depuis l'Initiative pour l'entrepreneuriat social de 2011 et les différentes lois nationales apparues ces dernières années confirment l'importance de l'enjeu actuel pour le développement de ces entreprises. Mais que recouvre ce terme d'« entreprise sociale »? Quelles sont ses racines? Et comment se traduit-il concrètement dans les cadres juridiques des États? Telles sont les questions auxquelles nous tentons de répondre dans ce dossier qui revient aux sources de ce concept grâce à une comparaison des approches juridiques européennes, américaines et asiatiques en la matière.

Le but de cette étude est double. D'une part on y analyse dans quelle mesure les formes juridiques associées au concept d'entreprise sociale correspondent aux définitions du concept telles qu'établies par les chercheurs. D'autre part, on examine de quelle manière et par quels éléments la forme juridique adoptée peut garantir le caractère social d'une entreprise.

En partenariat avec



- 10€ -

Avec le soutien de



L'Europe pour
les citoyens



Wallonie



FÉDÉRATION
WALLONIE-BRUXELLES



RÉGION DE
BRUXELLES-
CAPITALE