

XXIème COLLOQUE

Paris, 26 novembre 2007

**DYNAMIQUES ENTREPRENEURIALES
ET STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT
DANS L'ECONOMIE SOCIALE**

TAXINOMIE DE L'ECONOMIE SOCIALE

***De la pertinence des différents modèles de l'économie
sociale face à la comptabilité privée
et à la macroéconomie***

***Conférence internationale de recherche sur l'économie sociale
CIRIEC - Victoria, Canada, 22/10/2007***

**Philippe KAMINSKI
ADES**

TAXINOMIE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

*De la pertinence des différents modèles d'économie sociale
face à la comptabilité privée et à la macroéconomie*

Philippe KAMINSKI

Président de l'ADDES

(Association pour le Développement de la Documentation en Économie Sociale)

www.addes.asso.fr

darta.planchet@gmail.com

Première Conférence Mondiale de Recherche en Économie Sociale

CIRIEC

Victoria, Colombie Britannique, 22-25 Octobre 2007

TAXINOMIE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

*De la pertinence des différents modèles d'économie sociale
face à la comptabilité privée et à la macroéconomie*

Résumé

L'établissement de comptes de l'économie sociale exige au préalable que l'on soit au clair sur la délimitation et la structuration de son champ. C'est là un vieux problème qui n'a toujours pas trouvé de consensus.

Il faut, d'abord, être cohérent avec le cadre central de la comptabilité nationale, en particulier identifier la contribution au PIB des unités composant l'économie sociale. Il faut, ensuite, savoir décrire leurs mécanismes de fonctionnement spécifiques. C'est l'objet essentiel du Compte Satellite.

Or l'économie sociale constitue un biotope où vivent et évoluent des espèces très différentes de celles que la comptabilité nationale est accoutumée à décrire, notamment l'entreprise actionnariale et les administrations publiques. Le modèle économique de ces espèces n'a jamais été vraiment isolé ni théorisé. Selon le rôle qu'y tiennent, ici les sociétaires, là les financeurs ou les bénéficiaires, les flux physiques et financiers n'empruntent pas les mêmes chemins. Les distinctions par forme juridique, par activité ou par filiation historique ne recouvrent que médiocrement ces différences morphologiques et physiologiques.

Après bientôt trente ans de réflexion sur ces problématiques, je propose aujourd'hui une taxinomie en 9 espèces sœurs, cousines ou apparentées, correspondant chacune à une représentation comptable spécifique.

TAXINOMIE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

*De la pertinence des différents modèles d'économie sociale
face à la comptabilité privée et à la macroéconomie¹*

1 – Nous avons besoin de définitions stabilisées, universelles, objectives.

Cette première édition d'une Conférence Internationale de Recherche en Économie Sociale s'inscrit pour moi dans une histoire déjà longue, riche d'avancées et d'espoirs, mais aussi de reculs et de désillusions. Tout avait commencé il y a 28 ans...

C'était le 11 Octobre 1979. Je reçus un visiteur² venu me demander si je pouvais lui fournir des statistiques concernant les coopératives, les mutuelles et les associations. Rien de tout cela n'existait, mais je m'avisai qu'il ne devait pas être trop difficile de lui fournir quelques estimations à partir de SIRENE, notre répertoire général des entreprises, puisque celui-ci contenait un descripteur simplifié de la catégorie juridique³. Il se trouve que je fus le premier à avoir eu cette idée et à l'avoir menée à bien. Depuis cette date, la statistique de l'Économie Sociale est restée mon violon d'Ingres, toujours présent, parfois quelque peu dévorant.

Les coopératives, les mutuelles et les associations, disait mon visiteur. "Nous discutons pour savoir comment appeler cet ensemble. Tiers Secteur ? Économie duale, économie parallèle, économie alternative ? Troisième économie ? Nous penchons pour *Économie Sociale*."

J'ignorais tout, à cette date, de l'histoire des mots "économie sociale" à travers le XIX^e siècle⁴. Mais ce choix ne m'avait pas vraiment convaincu. D'autant qu'il venait de se créer, à l'initiative d'économistes de la santé, du logement, de l'éducation et d'autres domaines décrits par des *indicateurs sociaux*⁵, une "Association d'Économie Sociale" où j'avais de nombreux amis. Je sentais venir des risques de confusion, d'incompréhension.

Ces risques se sont concrétisés, au-delà sans doute de tout ce que nous pouvions redouter ! Mais, quelles qu'aient pu être nos préventions par rapport aux mots *économie sociale*, il n'y avait bientôt plus à tergiverser. La création de la DIES⁶, puis celle de l'ADDES⁷ avalisaient le nom, à défaut du concept. J'ai toujours été loyal sur ce point ; continuer à faire des réserves, à lancer de nouvelles et éphémères appellations concurrentes, participe à mon sens de la pure coquetterie académique et ne peut que handicaper la promotion de l'idée d'économie sociale, qui depuis longtemps et fort heureusement a cessé d'être une singularité franco-française, ou franco-européenne⁸.

Car si le mot est réapparu en France en 1977, si les premières réalisations y ont suivi peu après, les succès les plus significatifs ont été obtenus plus tard et ailleurs, et cette première Conférence Internationale sur la Recherche en témoigne. Les débats, les états d'âme qui ont cours en France sur ce qu'est l'économie sociale, sur ce qu'il convient d'y inclure ou d'en exclure, sur ce qu'on doit en attendre ou ce qu'on peut lui demander, n'ont plus qu'un intérêt mineur, un poids très relatif. Il ne coûte rien de s'en affranchir.

Alors, qu'est-ce que l'économie sociale ? Le commandement premier du scientifique, comme celui du statisticien, est de donner de son objet une définition universelle et opératoire⁹. Nous y sommes, je pense, parvenus en ce qui concerne les ISBL¹⁰. Sur le champ plus vaste et plus ambitieux de l'économie sociale, d'importantes clarifications restent à opérer.

2 – Tout se ramène à la comptabilité privée et à la comptabilité nationale

Aussi loin que je puisse consulter les analyses, points de vue échangés et articles publiés sur l'économie sociale, je retrouve l'expression des mêmes problématiques. Des évolutions ou des contraintes "sociétales" volontiers présentées comme "nouvelles" l'étaient déjà, en des termes fort semblables, il y a dix ans, il y a vingt ans, voire trente. Il en est de même des réflexions sur les frontières de l'économie sociale, son identité, ses risques de banalisation. L'impression que je retire à chaque voyage dans mes archives est celle du déjà vu, de l'éternel retour.

Il est vrai que, lorsqu'on reste dans les sciences "molles" dites humaines ou sociales, ou qu'on navigue dans des territoires plus subjectifs et plus engagés, on peut se contenter de définitions partielles, floues, provisoires, sur lesquelles on revient sans cesse. On peut aussi jouer de la rhétorique, voire chercher sciemment à imposer ses idées ou ses convictions sous un habillage d'allure scientifique. En statistique, ce n'est pas impossible, mais c'est beaucoup plus difficile.

Car il faut que les *concepts* et les *nomenclatures* que l'on y utilise soient assez robustes et assez précis pour que deux personnes différentes, en possession des mêmes outils, classent toujours la même unité dans la même catégorie et interprètent toujours de la même façon les mêmes résultats. Mais si la statistique a besoin d'objets bien définis et de problématiques nettes, elle doit aussi savoir éclairer les zones d'ombre.

S'agissant d'économie sociale, c'est même sa principale vocation : *favoriser la promotion de l'économie sociale, en l'objectivant*. J'ai toujours défendu l'idée qu'il n'appartenait pas au statisticien de trancher, mais qu'il était de son devoir de fournir à l'utilisateur une information fiable lui permettant de trancher en toute connaissance de cause. Ainsi conçue, la statistique

de l'économie sociale se doit de déborder largement son objet et de décrire en détail ses marges et ses abords, de façon à ne jamais laisser un morceau de frontière dans le brouillard.

Quant aux sources et aux méthodes, sans mésestimer l'intérêt d'approches complémentaires plus qualitatives, ce sont les données comptables qui constituent le reflet le plus fidèle et le plus exhaustif de l'activité des unités économiques, celles qui composent l'économie sociale au même titre que les autres. Qu'il puisse apparaître réducteur de tout ramener à des paquets de dollars, y compris les réalisations les plus altruistes et les plus désintéressées, j'en conviens volontiers. Mais une telle posture ne peut que rester spéculative ; car ce n'est qu'après avoir inventorié les comptes qu'il devient loisible, si on dispose de la matière, de varier et d'étendre son analyse. D'ailleurs, n'est-il pas symptomatique que les chercheurs qui s'intéressent au bénévolat aient pour premier souci d'évaluer celui-ci en équivalent monétaire ?

Distinguer au sein de l'économie ce qui relève de l'économie sociale, en analyser les traits spécifiques, c'est savoir caractériser le fonctionnement de chaque unité économique sous ses multiples facettes, décrire son insertion dans les marchés, identifier les catégories d'agents qui y interviennent et mesurer leur contribution. Pour y parvenir, il n'y a pas d'autre voie que de disposer de ses comptes, dans un détail de nomenclature adéquat. La manière dont sont établis les comptes n'est pas neutre, et les récents débats sur la gouvernance et les normes comptables internationales le montrent à l'évidence. Ceci étant, la connaissance passe par la collecte des comptes ; c'est une étape incontournable.

Quand on passe de l'élément à la population, et qu'on veut donner de l'économie sociale une représentation globale et agrégée, les concepts se modifient quelque peu. Ce sont les cadres et définitions de la comptabilité nationale qui s'imposent alors¹¹, avec en point d'orgue le calcul du Produit Intérieur Brut (PIB), indicateur cardinal s'il en est de la richesse produite pendant une année par l'ensemble d'une économie. Evaluer la contribution de chaque famille composant l'économie sociale en termes de PIB est le point de passage obligé de toute construction statistique.

Peut-être plus encore que la comptabilité privée, la comptabilité macroéconomique a été accusée d'être réductrice, aveugle et sans âme. C'est là une affirmation commune, mais que je trouve injuste, parce qu'elle est vaine, inopérante. Il ne faut pas demander à la comptabilité macroéconomique ce qu'elle ne peut offrir ; elle n'est certes pas faite pour mesurer la richesse des cœurs ni celle des âmes, mais elle possède deux qualités précieuses et irremplaçables, celles d'être *unificatrice* et *instituyente*.

Unificatrice parce qu'elle rend comparables des activités humaines différentes par leur finalité ou leur localisation, et permet de les jauger ensemble à de communes et quantitatives échelles. Instituante parce qu'elle agit comme une sorte de grammaire, universellement acceptée, dont la maîtrise permet de formaliser, d'évaluer et de faire comprendre des réalités complexes diversement ou mal perçues.

Convenablement dominée, polie et policée par des décennies d'utilisation, la comptabilité nationale est un instrument de liberté, voire d'autorité (au bon sens du terme), qui sait fort bien s'ouvrir à des entrées complémentaires qui en humanisent la sécheresse chiffrée et monétaire. Mais, bien avant de s'attaquer au bénévolat, puis aux externalités qualitatives que l'économie sociale se flatte de susciter mieux que d'autres formes d'économie, il faut savoir la caractériser dans le "compte central", c'est-à-dire dans le processus "basique" de calcul du PIB.

3 – Pourquoi nous devons construire un "compte satellite"

Cette opération n'a en soi rien de trivial. Car, à supposer que toutes les unités composant l'économie sociale établissent leurs comptes dans un cadre normalisé apte à bien décrire leurs spécificités, et que l'on sache collecter lesdits comptes, il reste à consolider ceux-ci pour obtenir des agrégats relevant de la comptabilité macroéconomique. Et ce processus est plus complexe qu'il ne peut sembler au profane ; il repose sur des conventions, il introduit des incertitudes, il écrase et nivelle des détails pourtant riches d'intérêt.

On le juge globalement satisfaisant pour ce qui est des entreprises marchandes "communes". Car celles-ci, toutes, quelle que soit leur taille ou leur lieu d'exercice, produisent des biens ou des services, utilisent pour ce faire du capital et du travail salarié, et interviennent sur des marchés où elles trouvent clients et fournisseurs. D'où une relative facilité à les faire entrer, et à faire entrer leurs comptes, dans des concepts unificateurs.

Les choses sont moins simples pour les administrations publiques. Faute de mieux, on est obligé de considérer qu'elles ont toutes le même degré d'efficacité. C'est assez difficile à faire admettre, car par convention ce qu'on y produit est égal à ce qu'on y dépense, quel que soit l'usage de ces dépenses. Mais enfin, là encore, le consensus s'est établi et, implicitement, nous admettons tous que, dans tous les pays du monde, les États sont également justes, parcimonieux et bénévoles,

Hélas, lorsque l'on aborde les "zones grises" de la comptabilité macroéconomique, là où justement s'épanouit, se diversifie et s'active l'économie sociale, ce bel édifice perd de sa cohérence, de sa pertinence, pour tout dire de sa superbe. Car dans ces zones, le marchand se

métisse avec le non marchand, le modèle d'entreprise prend des formes inconnues ailleurs, difficilement réductibles au moule commun ; des êtres bizarres y naissent et s'y développent, des espèces inconnues, au métabolisme étrange, y survivent et même y prospèrent.

Jusqu'à présent, à l'exception de quelques originaux ou de quelques intrépides, les statisticiens ont refusé de s'aventurer dans ces contrées exotiques¹². Ils les ont négligées, traitées avec condescendance, et souvent réduites aux soldes techniques des autres comptes.

Notre volonté d'explorer, de comprendre et de faire comprendre cette "terra incognita" de nos économies s'est constamment heurtée à un manque d'outils spécialement adaptés à cet usage. Faute de mieux nous avons utilisé les outils généraux, ceux de l'entreprise marchande, ceux des administrations publiques. Mais il y a un moment où l'on est obligé de poser son outillage et de dire clairement que ça ne suffit pas, que ça ne peut pas suffire.

Les unités composant l'économie sociale participent toutes au calcul du PIB, mais le compte central ne permet pas de les distinguer au sein des différentes catégories qu'il utilise ; seul un *compte satellite de l'économie sociale* saura les isoler et les présenter en tant que secteur à part. Et il sera également seul à pouvoir, au-delà de la nécessaire cohérence avec le compte central, décrire ces unités dans leurs comportements spécifiques d'économie sociale. Cette double fonction n'était certes pas formulée aussi clairement il y a 25 ans, lorsque l'ADDES a commencé à populariser l'idée de ce compte satellite, mais elle était déjà largement esquissée.

En revanche, la caractérisation des objets composant l'économie sociale et de leurs différences d'avec l'entreprise marchande banale et l'administration publique, tant en ce qui concerne leur comportement économique que la structuration de leurs comptes, n'était pas encore arrivée à maturation. Pendant longtemps, nous nous sommes bornés à définir l'économie sociale par des critères juridiques, ou de filiation historico-idéologique, forcément variables d'un pays à l'autre, alors que c'est de modèles économiques spécifiques dont nous avons le plus besoin.

4 – Unité ou diversité, définition en plein ou en creux ?

L'économie sociale traîne là le poids de son histoire. Théoriser ce qu'il y avait de commun, dans la France des années 70, entre le mouvement coopératif, la mutualité et différentes fonctions sociales organisées sous le paravent de la loi de 1901 sur les associations n'avait en soi rien d'évident. La diversité était bien plus visible que l'unité, et le seul trait commun était d'ordre négatif : *Nous ne relevons ni du secteur public, ni du secteur privé représenté par la patronat. Nous sommes entre les deux, nous sommes "tiers", et nous voulons exister...*

C'est précisément cette exclusion de la notoriété, ce besoin commun de représentation sociale qui avait cimenté l'union des trois familles. Mais ce n'était qu'une coalition d'intérêts. Était-il nécessaire de coiffer tout cela d'une légitimation académique, puisant aux sources de l'histoire des idées, de la sociologie, voire de la statistique ? Pour le bureau du CNLAMCA, ce n'était pas, à l'évidence, une priorité ; mais, comme cela pouvait rendre service, que ça ne devrait pas coûter bien cher, que ça n'engageait à rien, pourquoi pas ?

Henri Desroche, commis pour cette mission, s'en acquitta fort honorablement. Des diverses pistes qu'il ouvrit et rendit publiques en Janvier 1977, j'en retiendrai deux qui ont fait long feu, et deux autres qui marquent encore profondément les esprits.

La première traitait du périmètre de l'économie sociale. Le tropisme "autogestionnaire" de Desroche le conduisait à penser que la réunion des trois familles du CNLAMCA ne trouverait ni cohérence ni stabilité, et ne serait promise à aucun rôle historique durable, si elle ne s'étendait pas aux syndicats de salariés, aux régies municipales et aux entreprises en pointe dans le domaine de la participation. Les choses ne se sont pas passées ainsi, et ce sont les fondations, que Desroche n'avait pas du tout mentionnées, qui ont joué quelques années plus tard le rôle du quatrième mousquetaire.

La seconde était l'esquisse d'un modèle commun fédérateur des trois familles. Sociologue du travail et des organisations, Desroche le voyait dans son fameux "quadrilatère" mettant face à face élus, sociétaires de base, managers et salariés de base. Dans cette partie à quatre, la combinatoire des coalitions et des conflits possibles, notablement plus riche et plus diverse que son équivalente dans l'entreprise "classique", serait le signe de reconnaissance, le trait morphologique caractéristique de l'économie sociale. Cette idée n'a guère connu de bonne fortune et sa portée actuelle nous apparaît bien limitée.

La troisième était le choix fait par Desroche du mot "entreprise" plutôt que "organisme" ou "organisation". Il y avait sans doute dans ce parti-pris teinté de marxisme la volonté d'investir explicitement le champ de la production. Cela nous est resté comme une évidence. Dans la "Charte de l'économie sociale" adoptée par le CNLAMCA en 1980, chacun des sept articles a pour sujet principal "les entreprises de l'économie sociale" et pour sujet secondaire leurs sociétaires¹³. Cette réduction de l'économie sociale à ses entreprises a provoqué maintes incompréhensions. Elle a été néanmoins reprise, à peine atténuée, dans une seconde mouture de cette Charte, plus longue et plus touffue, diffusée le 10 mai 1995¹⁴.

Le quatrième enfin était le fameux énoncé des trois principes fondateurs distinctifs qu'il suffit de décliner pour savoir si une entreprise est d'économie sociale ou pas. Les deux premiers sont faciles à exprimer en peu de mots ("liberté d'adhésion" et "un homme, une voix"), le troisième se laissant moins bien enfermer dans une jolie formule ; il a connu de nombreuses versions, allant de "l'absence de but lucratif" à "l'impartageabilité des réserves" en passant par la "non redistribution des profits" ou d'abondantes explications techniques sur le principe de la ristourne. Ces trois principes sont d'autant plus pieusement repris par tous¹⁵ qu'ils ne sont, en l'état, quasiment applicables nulle part.

Il est clair qu'un grand nombre d'unités de l'économie sociale ne se reconnaissent pas comme des entreprises, même si celles-ci sont "différentes", comme l'affirme la charte de 1995. Mais en quoi le sont-elles ? La même charte évoque plusieurs critères : le recours au bénévolat, le souci de la formation des élus, d'être au service du plus grand nombre... toutes choses qui se rencontrent effectivement, mais pas dans les mêmes entreprises et pas chez toutes.

L'affadissement des principes, "un homme, une voix" devenant "gestion démocratique", "liberté d'adhésion" se transformant en "adhésion ne pouvant être obligatoire", permet certes de faire rentrer tout le monde, mais ne désigne plus personne en particulier.

On entend aussi souvent dire, selon une expression apparue plus tardivement, phonétiquement très concise et très réussie, que l'économie sociale serait une et différente car constituée de "*sociétés de personnes*", à l'inverse des "*sociétés de capitaux*". Ceci sonne bien mais ne veut rien dire du tout ! Car il ne peut y avoir de sociétés, même les plus capitalistes, que de personnes, physiques ou morales, et ce depuis que le droit des sociétés existe. Toutes les sociétés ne sont que de personnes. On comprend l'idée sous-jacente : dans l'économie sociale, la rémunération des porteurs de capitaux est seconde. Mais seconde par rapport à quoi ?

S'agit-il de la rémunération du facteur travail ? Certainement pas, sauf dans des cas malsains de gouvernance gangrenée. S'agit-il de la réalisation d'un objectif généreux, solidaire, pour tout dire "social" ? C'est souvent le cas, mais cela n'explique pas qu'on puisse se passer de capitaux, ou en disposer sans les rémunérer.

Enfin, il est également évoqué çà et là une économie "qui naît, se développe et trouve sa justification dans les secteurs que l'État ne veut plus prendre en charge", alors que différentes formes d'économie sociale existaient bien avant l'apparition de l'État-Providence...

Le statisticien, placé en aval de ces *disputations*, aimerait sortir du normatif incantatoire (la vertu contre le profit, la solidarité contre l'égoïsme, le dévouement contre l'intérêt...) et du flou

lexical (lucratif et non lucratif, marchand et non marchand, ni privé ni public...) qui résultent l'un et l'autre de la croyance, naïve et naturelle, qu'il doit exister un concept unificateur simple et unique permettant de résumer la diversité de l'économie sociale, et qu'il suffit de le nommer pour qu'il se révèle, sans avoir à se plonger dans une réflexion économique exigeante et donc rebutante.

Hélas non, nous ne pouvons faire l'économie de l'économie !

5 – L'économie sociale par rapport aux définitions de la comptabilité nationale

Tenons-nous en aux principes les plus élémentaires. J'en distinguerai trois :

1 - L'économie sociale n'est pas le secteur informel ; elle est constituée d'unités économiques juridiquement constituées, autonomes sur le plan de la gouvernance, et indépendantes de la puissance publique ; autrement dit, d'entreprises et d'organisations *privées* (et non pas "entre le privé et le public").

2 - Elle n'est pas déterminée par son caractère non marchand ou non lucratif¹⁶. On compte en effet dans l'économie sociale des *entreprises marchandes et lucratives* (pour l'essentiel, les coopératives et les mutuelles), des *ISBL marchandes* (en France et en Belgique, ce sont pour l'essentiel les associations fiscalisées) et des *ISBL non marchandes* (le plus souvent, ce sont des structures reconnues comme telles par l'administration fiscale du pays considéré).

3 - Si la majorité des ISBL¹⁷ font indiscutablement partie de l'économie sociale, elles ne le sont pas toutes, marchandes aussi bien que non marchandes¹⁸. Il n'y a pas d'inclusion stricte du champ des ISBL dans celui de l'économie sociale¹⁹.

Ces trois règles ne sont pas tirées d'un chapeau ; elles résultent simplement de l'énumération juridique la plus communément admise pour désigner l'économie sociale : coopératives, mutuelles, associations et fondations. Donc, s'il y a des traits communs aux unités de l'économie sociale, elles n'ont pas de modèle unique. Elles relèvent de plusieurs modèles, dont nous devons déterminer et comprendre ce qui les rapproche et ce qui les distingue.

Faute de mieux, j'appellerai *organisations*, malgré Desroche, les unités de l'économie sociale qui ne sont pas assimilables à des entreprises. Le terme le mieux approprié aurait été à mon sens "administrations privées", mais il a été employé naguère, dans une acception voisine mais différente²⁰, dans les anciens volumes de méthode de la comptabilité nationale, et son utilisation aujourd'hui pourrait amener des contresens.

6 – Le modèle classique de l'entreprise et la formation du PIB

Pour commencer cet inventaire, il convient de préciser d'abord ce qu'est le modèle minimal de l'entreprise générique, puis de la société par actions qui en est la déclinaison "ordinaire", par rapport à laquelle l'entreprise d'économie sociale va, ensuite, se différencier.

Réduite à sa plus simple expression²¹, l'entreprise est une entité juridique autonome dont la fonction est de *produire* des biens ou des services, ou *extrants*, qui seront vendus à des *clients*. Pour ce faire, l'entreprise va combiner de la manière la plus efficace possible les deux facteurs de production dont elle dispose, le *capital fixe productif* et le *travail salarié* ; cette "combinaison productive" va consommer des produits intermédiaires, ou *intrants*, que l'entreprise devra acheter à des *fournisseurs*. La différence entre le chiffre d'affaires (payé par les clients) et le montant des achats (payé aux fournisseurs) est la valeur ajoutée, ici la *valeur ajoutée marchande*.

Quatre types d'intervenants sont donc identifiés : les *entrepreneurs*, qui sont les propriétaires du capital et qui ont la responsabilité de la conduite de l'entreprise, les fournisseurs, les clients et les salariés. Ils n'occupent pas des positions comparables en termes de pouvoir ; s'il peut arriver que les fournisseurs, en situation de monopole, ou les clients, en situation de donneurs d'ordre prépondérants, soient en position dominante, ils font partie intégrante du marché dès que la concurrence est suffisante, et dans ce cas ils n'ont aucune influence sur la formation de la valeur ajoutée.

Celle-ci est partagée entre les entrepreneurs et les salariés ; mais l'apparente symétrie entre le coût d'usage du facteur travail et celui du facteur capital est une fausse symétrie, et le pouvoir appartient bien, tout au moins dans l'entreprise "classique", aux seuls entrepreneurs. Une fois assuré le renouvellement proprement dit du capital, ils s'attribuent l'intégralité du solde, c'est à dire du *résultat* de l'entreprise, sous des formes diverses, dont la plus commune est d'une part les *dividendes* versés aux actionnaires au prorata de la part de capital qu'ils détiennent, d'autre part les *jetons de présence* versés aux administrateurs.

La valeur ajoutée peut se calculer de deux manières ; soit à partir du haut des comptes, en faisant la différence entre le chiffre d'affaires et les dépenses courantes ; soit à partir du bas des comptes, en additionnant le coût d'usage du facteur travail, à savoir la rémunération des salariés et les charges associées, et le *résultat brut d'exploitation*, lui-même addition des dépenses en capital fixe productif et du résultat.

Dans le cas d'entreprises ou d'organisations non marchandes, la première méthode n'a pas de sens puisqu'il n'y a pas de ventes. Mais la seconde conserve tout le sien ; c'est ce qu'on appelle la *valeur ajoutée non marchande*, qui est entièrement "consommée" par les ménages.

Supposons maintenant, toujours en simplifiant notre économie à l'extrême, qu'il n'y ait pas d'échanges avec l'extérieur. La production est alors, soit consommée à titre d'intrant, soit consommée à titre final, par les ménages ou par les entreprises au titre de leurs dépenses en capital. C'est cette consommation finale totale, de biens et de services marchands et non marchands, qu'on appelle le PIB : la richesse totale nette produite au cours d'un exercice.

Et l'on voit qu'il a trois définitions équivalentes du PIB : une approche par la *production*, où l'on fait la somme de toutes les valeurs ajoutées, marchandes comme non marchandes ; une approche par la *demande*, où l'on additionne l'ensemble des consommations finales et des investissements ; enfin une approche par les *revenus*, où l'on ajoute la rémunération des salariés aux différentes composantes de l'excédent brut d'exploitation.

Toutes les trois arrivent bien entendu au même résultat ; et, s'agissant d'économie sociale, où marchand et non marchand s'interpénètrent, où la nature des activités fait que, selon les cas, c'est l'une ou l'autre qui correspond à la représentation la plus concrète que l'on s'en fera, on aura intérêt à les garder toujours présentes à l'esprit toutes les trois.

7 – Le modèle d'entreprise d'économie sociale et la double qualité

Revenons à notre entreprise et remplaçons le terme général d'entrepreneur par celui, plus particularisé, d'*actionnaire*, propriétaire d'une parcelle du capital et détenteur d'autant plus de droits de vote que cette parcelle sera conséquente. Puis, sans rien changer aux fournisseurs, aux clients ni aux salariés, mettons à la place du mot "actionnaire" celui de *sociétaire*.

Ces nouveaux entrepreneurs sont décidément bien différents de leurs prédécesseurs. Non seulement ils ne se versent pas de dividendes, mais ils renoncent à leur droit de vote, donnant à chacun d'entre eux une seule voix, quel que soit le nombre de parts possédées. Et en plus, ils élisent des administrateurs bénévoles qui ne reçoivent aucun jeton de présence.

Mais pourquoi donc ces sociétaires renoncent-ils ainsi à tous les privilèges de l'actionnaire, à sa situation dominante ? Lorsque je pose cette question devant une assistance venue pour m'écouter, et dans laquelle personne ne connaît la réponse, il se produit d'abord un long silence. Puis, comme il s'agit d'économie sociale, il se trouve toujours quelqu'un pour suggérer que les sociétaires agissent ainsi par grandeur d'âme, philanthropie, générosité.

Ne dénonçons pas ces éminentes qualités aux plus méritants des coopérateurs. Certains les ont eues effectivement, et au plus haut degré. Cependant elles ne sont pour rien dans la viabilité de ce modèle d'entreprise : *les sociétaires renoncent à leurs droits d'actionnaires parce qu'ils y trouvent leur intérêt bien compris*. Ils le font parce qu'ils jugent que le pouvoir du capital est trop important dans l'entreprise classique²² ; ils veulent pouvoir subordonner ce pouvoir à d'autres intérêts qu'ils ont dans l'entreprise et qui sont plus importants pour eux.

Il y a entreprise d'économie sociale lorsque, soit les fournisseurs, soit les salariés, soit les clients, désirent s'affranchir de la domination du capital, le réduire à sa fonction de facteur de production. Ils en assument alors la conduite, en la rendant seconde par rapport à ce qui est leur première qualité. Il y a entreprise d'économie sociale lorsqu'il y a *double qualité*, condition nécessaire mais non suffisante ; il faut aussi, et impérativement, que l'une des deux qualités soit celle de propriétaire associé et que ce soit la qualité dominée par l'autre.

La contrepartie de l'abandon du dividende est à la fois d'ordre monétaire (meilleur prix offert au fournisseur, prix plus avantageux offert au client) et d'ordre non monétaire (responsabilité, sentiment d'être "son propre patron", garantie d'écoulement, garantie d'emploi, garantie d'approvisionnement). Quand la balance est positive, le modèle d'économie sociale se montre plus performant que le modèle actionnarial.

Et cela arrive, en maints endroits, en maintes situations, souvent pérennes d'ailleurs. Mais cela n'est pas assez connu, assez reconnu. Ou alors, comme une singularité, un archaïsme. Et même si cela était ainsi... L'agronomie, l'écologie, entre autres, nous montrent à l'évidence qu'il y a bien des biotopes, des sols rudes ou escarpés, des zones difficiles, où des espèces singulières ou archaïques prospèrent alors que les variétés "évoluées" y périssent. "Fille de la misère et de la nécessité", la Coopération dispose d'immenses espaces pour donner sa pleine mesure !

Mais l'entreprise actionnariale, qui certes a une longue histoire, mais qui ne s'est généralisée et associée au "capitalisme" que depuis un siècle et demi, est trop souvent présentée comme une référence universelle, unique, incontournable. Son fonctionnement et sa gouvernance inspirent les normes comptables, les mécanismes fiscaux et les théories managériales ; et si, dans la comptabilité macroéconomique, géopolitique oblige, elle a du faire sa place au secteur public et aux entreprises d'État, elle y occupe toute la place de l'entreprise privée.

Or justement, l'entreprise d'économie sociale s'en différencie. Elle participe de principes fort différents. D'où la difficulté de l'économie sociale à être perçue, comprise, considérée par les

économistes. Et cette difficulté est paradoxalement accentuée par l'unité, au moins dans les institutions, du mouvement coopératif, alors que nous sommes en présence de trois modèles bien distincts, possédant chacun dans la structure de leurs comptes des éléments spécifiques qui n'ont pas de sens ailleurs²³ :

1 - L'entreprise où les sociétaires sont les fournisseurs ; le plus souvent, ce sont des artisans, des agriculteurs, des petites entreprises qui prennent le contrôle de l'aval de leur filière en créant collectivement leurs structures de transformation ou de commercialisation ;

2 - L'entreprise où les sociétaires sont les salariés ; ceux-ci réalisent le vieux rêve de la fin de l'aliénation du travailleur... et, plus concrètement, ont montré que la formule peut réussir dans tous les secteurs, les plus traditionnels comme les plus techniques, allant de l'insertion à la recherche la plus pointue, dès lors qu'ils ne sont pas d'une trop forte intensité capitaliste ;

3 - L'entreprise où les sociétaires sont clients, utilisateurs ou consommateurs ; des services financiers à la protection sociale, de la distribution à l'habitat, les exemples abondent des succès de cette formule, qui a souvent donné naissance à de très grandes entreprises qui ont profondément contribué au progrès économique et social.

8 – Le modèle de l'œuvre de bienfaisance et son évolution vers l'économie sociale

Quels traits de l'entreprise d'économie sociale allons-nous retrouver dans les *organisations* qui en font également partie ? Commençons d'abord par ce qui semble le plus éloigné de l'idée d'entreprise : l'œuvre de bienfaisance²⁴. Celle-ci peut être amenée à produire des biens et des services, et donc à se doter d'un ersatz de combinaison productive ; mais il n'y a pas de clients, et les fournisseurs, s'il y en a, ne jouent aucun rôle particulier. En fait l'organisation et son appareil de production sont situés entre des *donateurs*, qui apportent des ressources sans contrepartie, et des *bénéficiaires*, personnes ou populations dans le besoin qui souffrent de faim, de froid ou de maladie, ou qui ne peuvent accéder à l'éducation.

Il n'y a, dans la représentation la plus simple, ni entrepreneurs ni salariés ; nous désignerons les dirigeants et animateurs de l'œuvre sous le nom de *bienfaiteurs*, et ceux qui effectuent les tâches courantes par le terme moderne de *bénévoles*.

Quatre types d'acteurs donc, dans un schéma très semblable à celui de l'entreprise, mais aucun des rôles ne se correspond. Notons au passage que la notion de bénéficiaire, volontiers associée à celle d'*intérêt général*, est très élastique. Le bénéficiaire peut être proche et concret

(une personne à secourir), concret mais lointain (aide aux pays en développement), putatif (recherche médicale), voire totalement virtuel (restauration de sites, érection d'un monument).

Lorsque l'intégralité des dons est reversée aux bénéficiaires, c'est à dire que la structure ne prélève aucun frais de fonctionnement, elle est hors de toute économie, donc ipso facto hors de l'économie sociale. Mais dès lors qu'il y a des frais de fonctionnement, qu'il faut faire appel à des salariés, acquérir des équipements, il y a production de services non marchands, et donc une contribution au PIB.

On rentre alors dans l'économie. Est-ce qu'on rentre aussi dans l'économie sociale ?

Je réponds par l'affirmative, non pas tant pour se conformer aux usages établis, mais parce que parmi les différentes formes que peut alors prendre l'œuvre de bienfaisance, il en est qui se rapprochent de très près de l'entreprise d'économie sociale. Au nom de ces similitudes, c'est l'ensemble de la galaxie des œuvres de bienfaisance qu'il convient d'intégrer à l'économie sociale, dès lors que certains principes restent respectés.

Rentrant dans la sphère économique, l'œuvre de bienfaisance peut prendre plusieurs formes.

Il me semble pouvoir en distinguer cinq – en fait, quatre directement, et une de façon dérivée.

La première conserve tels quels les quatre acteurs d'origine et les intègre dans un processus de production de services qui peut atteindre une taille considérable, comme c'est le cas de la Croix Rouge ou des diverses organisations humanitaires qu'on regroupe aujourd'hui volontiers sous le terme d'ONG²⁵.

La puissance publique est venue contribuer aux ressources mais n'a pas éliminé les donateurs privés dont la recherche et la fidélisation est devenue un enjeu majeur pour l'organisation ; des salariés sont venus épauler les bénévoles mais ne les supplantent pas totalement. Quant aux bienfaiteurs, aux statuts divers, ils sont devenus de véritables entrepreneurs, transformant le "marché" des bénéficiaires en terrain de concurrence. La situation des bénévoles²⁶ s'est institutionnalisée ; ils ne viennent pas seulement pour satisfaire un désir d'engagement, mais aussi pour parfaire leur formation et enrichir leur cursus professionnel. Ils sont souvent protégés par un véritable statut et leur recrutement peut faire l'objet d'un véritable marché.

Le capital productif, ou de façon plus visible le patrimoine de l'œuvre, n'appartient pas aux bienfaiteurs. Comme dans le cas de l'entreprise d'économie sociale, c'est une auto-propriété, comparable aux anciens *biens de mainmorte* ; il n'est ni partageable, ni "opérable", et n'est cessible qu'à une autre œuvre poursuivant des buts comparables. C'est là un trait spécifique

fort de l'économie sociale, qui la distingue entièrement de l'entreprise publique et de l'entreprise actionnariale.

La seconde forme, la plus fréquente sans doute, est issue de la *professionnalisation* et de la *banalisation* de la précédente. Les nécessités d'une gestion rigoureuse et le recrutement de personnel qualifié ont relégué l'engagement et la générosité au rang de souvenirs ou de symboles. La puissance publique a pris le pas sur les donateurs privés ; elle s'installe dans un rôle de client, allant jusqu'à désigner les bénéficiaires et préciser la nature des services qui doivent leur être fournis.

On peut s'interroger légitimement sur l'appartenance de cette forme banalisée à l'économie sociale. J'ai toujours pensé qu'il fallait "donner leur chance" à ces organisations, d'autant plus que leur élimination brutale priverait l'économie sociale d'une bonne moitié de ses forces... Cependant il ne faut pas éluder le débat. Tant que les traditions demeurent vivaces, que les administrateurs sont authentiquement bénévoles et indépendants des financeurs, que la gestion conserve suffisamment d'autonomie, le chemin reste ouvert pour une requalification sous un véritable statut d'économie sociale. Mais si la tutelle publique est trop puissante, ce qui reste de l'œuvre ne pèse pas lourd, les titres de propriété sur son patrimoine non plus.

Les trois autres formes d'évolution de l'œuvre de bienfaisance correspondent aux trois formes d'entreprise²⁷, avec la même entrée par la double qualité.

Lorsque les donateurs se confondent avec les bienfaiteurs, nous avons le modèle de la *fondation*. Celui-ci, qui certes a besoin pour exister de la bienveillante protection des autorités fiscales, assure à l'œuvre la stabilité et la pérennité qui manquent aux deux modèles précédents. Il y a isomorphisme complet entre la fondation et la coopérative de producteurs.

Lorsque les bénévoles, devenant progressivement salariés, assument la conduite de l'œuvre et le rôle dirigeant des bienfaiteurs, on est dans une très ancienne formule d'émancipation aidée qui prend aujourd'hui la forme des *coopératives sociales*. L'isomorphisme se fait cette fois avec les coopératives de travailleurs.

Enfin, lorsque les bénéficiaires sortent de leur état d'assistés pour prendre eux-mêmes en charge la fonction des bienfaiteurs, il deviennent en quelque sorte "proto-sociétaires" de structures, isomorphes au troisième type d'entreprise d'économie sociale, mais qui ne peuvent pleinement prétendre à ce titre car elles ont besoin de l'apport des donateurs, les bénéficiaires n'étant pas assez solvables pour devenir de véritables clients sociétaires. C'est notamment la situation du tourisme social, ou des associations de parents d'enfants inadaptés.

9 – Deux autres modèles fondateurs et leur évolution vers l'économie sociale

Longtemps, j'ai pensé qu'il suffisait d'une part de reconfigurer le modèle d'entreprise classique en le transformant en modèle d'entreprise d'économie sociale par introduction du concept de double qualité, et d'autre part de le compléter par un modèle d'œuvre charitable, ancêtre de nos modernes fondations, ONG et institutions diverses faisant appel à la générosité publique, pour expliquer les deux canaux - marchand et non marchand – de la création de richesses au sein de l'économie sociale et pour pointer les postes sensibles de la comptabilité privée de chaque famille d'entreprises ou d'organisations²⁸.

Mais ce système, bien que déjà assez complexe, ne parvenait pas à restituer toute la diversité du biotope d'économie sociale. La zone grise de la connaissance macroéconomique, toutes ces créatures de "bas de nomenclature" qu'il ne suffit pas de qualifier d'administrations privées ou de producteurs privés de services non marchands pour en comprendre et en faire comprendre le fonctionnement, restait opaque.

En fait, j'avais la solution sous les yeux, mais tout me forçait à ne pas la voir. La dualité entre marchand et non marchand occupait tout l'espace : deux moyens de calculer la valeur ajoutée, deux voies pour entrer dans l'économie sociale. Alors que les secteurs institutionnels nous suggèrent non pas deux, mais quatre entrées. Et il y a bien deux autres voies vers l'économie sociale, une venant des ménages, l'autre des Administrations publiques.

Lorsque des personnes privées fondent entre elles une association dont les activités ne sortent pas du cadre de ses membres, celle-ci ne se distingue pas des ménages eux-mêmes. Ce n'est qu'un "ménage collectif", une communauté²⁹, et peu importe si des activités productrices de services rythment la vie de cette communauté. Dès lors que les cotisations couvrent les dépenses, l'association n'a pas de valeur ajoutée en propre, elle est "transparente", et ses comptes font partie intégrante des comptes de ses membres.

En revanche, l'association rentre dans l'économie, c'est à dire fabrique une part de PIB, dès lors qu'elle vend des services à des non-membres ou qu'elle reçoit des subventions. Mais si ces sommes sont faibles, si les activités qui les occasionnent sont exceptionnelles, ni le fisc ni la statistique n'y prêteront attention. Il faudra donc définir un seuil de taille en deçà duquel, par convention, les associations de membres restent assimilées aux ménages ; lorsqu'elles le dépassent, elles entrent dans l'économie sociale.

Dans ce modèle, les membres qu'on peut assimiler à des sociétaires, sont à la fois donateurs, bénévoles et bénéficiaires, voire clients. On sort du modèle lorsque les dons et cotisations apportés par les membres deviennent minoritaires dans le budget, donc dans la majorité des cas lorsque l'association grandit.

Par leur nombre et la diversité de leurs champs d'activité, ces associations de membres jouent un rôle essentiel de vivier, de poumon, pour le développement de l'économie sociale ; mais en elles-mêmes, elles restent dans une catégorie à part, proche des ménages, avec peu de valeur ajoutée. La production de "lien social" y prime sur la production économique.

Par ailleurs, nous avons vu plus haut comment une œuvre de bienfaisance peut se banaliser en association sans membres, entièrement ou presque entièrement financée sur fonds publics. Le même modèle peut être vu, non pas comme une étape de dégradation d'une unité d'économie sociale, mais à l'inverse, comme un démembrement de la puissance publique adoptant certains traits d'économie sociale, et qui pourrait poursuivre ce chemin un peu plus loin.

A partir de quand sort-on de la "régie de service public" pour passer dans l'association gestionnaire ? Dans un pays comme la France, l'omniprésence de l'État et de la puissance publique en général fait que si on devait appliquer la règle du contrôle et du financement majoritaires, quasiment toutes les grandes associations seraient classées en administrations publiques³⁰. Cela n'aurait guère de sens, et cela revient à dire que, dès que des partenaires privés siègent au conseil d'administration, on entre dans l'économie sociale.

Nous avons donc, à côté des trois modèles d'entreprise à double qualité, des trois modèles d'œuvre à double qualité, trois autres modèles d'associations³¹ : l'association de membres, l'œuvre de bienfaisance maintenue et l'association gestionnaire. Il nous reste à structurer et à faire vivre cette taxinomie.

10 – Les neuf modèles d'économie sociale, leurs interactions et leurs comptes

Plusieurs critères nous permettent de structurer l'univers où vont vivre et se côtoyer nos neuf espèces, et d'en inférer sur quels postes de leurs comptes il faut porter l'attention.

Nous avons déjà distingué les neuf modèles selon leur provenance : trois pour l'entreprise, tous les trois marchands et lucratifs ; quatre pour l'œuvre de bienfaisance, un pour les ménages, un pour les administrations, tous ces six étant non lucratifs. Parmi ces six, les coopératives sociales et les organisations de bénéficiaires sont toujours marchandes, tandis que les associations de membres sont toujours non marchandes. Les trois autres peuvent être,

selon les cas, marchandes, non marchandes ou mixtes (c'est à dire pouvant être scindées, dans leurs comptes, entre une partie marchande et une partie non marchande).

Nous avons examiné un processus de transformation interne, celui de l'œuvre de bienfaisance en association gestionnaire, et vu que ce modèle pouvait être interprété, selon les cas, en termes de sclérose ou en termes d'ouverture.

Nous avons établi des relations d'isomorphisme selon la double qualité, d'abord *en amont* entre les coopératives de producteurs et les fondations, *en interne* entre les coopératives de travailleurs et les coopératives sociales, puis *en aval* entre les entreprises de sociétaires-utilisateurs et les organisations de bénéficiaires.

D'autres mouvements internes sont à explorer, en particulier tous ceux qui poussent à faire évoluer l'une ou l'autre des formes associatives vers la double qualité, et à justifier par là même l'unité dynamique de l'économie sociale.

Certains ne donnaient pas cher de la transformation, *par le haut*, des caisses d'Épargne en coopérative. Les faits leur ont semble-t-il donné tort ! Il s'agit du passage vers l'entreprise d'économie sociale d'une organisation de très grande taille, qui bien que n'ayant rien d'associatif relevait de notre modèle d'association gestionnaire. D'autres cas d'école sont à observer de près, comme les créations de coopératives d'enseignants ou de médecins.

Je souhaite pour conclure jeter un éclairage particulier sur deux aspects des comptes qui, lorsqu'ils sont déclinés globalement, par activité économique ou par catégorie juridique, n'éclairent en rien la situation de l'économie sociale, alors qu'ils prennent toute leur mesure lorsqu'on distingue entre les modèles. Je veux parler de la lucrativité et du bénévolat.

Dans l'entreprise d'économie sociale, la lucrativité se manifeste par divers canaux : la remontée des dividendes des filiales, pour laquelle il faut disposer de comptes consolidés au niveau des groupes ; la participation aux résultats, pour les salariés sociétaires ; enfin, pour les fournisseurs et les clients, la *ristourne*.

Celle-ci, qui n'a rien à voir avec la rémunération des parts sociales, est souvent perçue comme un dividende, d'un genre un peu spécial puisqu'il est distribué au prorata de l'activité réalisée avec la coopérative et non du capital détenu, mais dividende tout de même, puisqu'il s'agit d'une distribution aux associés d'une part du résultat. Cette interprétation est erronée ; elle ne correspond en rien à la réalité des comportements économiques qui sous-tendent cette redistribution. Mais elle se comprend parce que les comptes la suggèrent, voire l'imposent comme étant de bon sens.

Or la ristourne n'est pas distribuée aux sociétaires ; seuls les intérêts des parts sociales le sont. La ristourne est distribuée soit aux fournisseurs, soit aux clients ; c'est une rectification a posteriori du prix, à la hausse pour les premiers, à la baisse pour les seconds. Le fait que les sociétaires soient *aussi* les fournisseurs (ou les clients) en raison de la double qualité ne change rien à l'affaire ; une face du Janus possède les parts sociales, l'autre reçoit la ristourne, et ce ne sont pas les mêmes fonctions économiques qui sont en jeu.

La ristourne vient diminuer la valeur ajoutée ; elle intervient en haut des comptes, et non au moment du partage du résultat. C'est une caractéristique des comptes d'économie sociale, plus exactement du passage des comptes d'entreprises aux comptes macroéconomiques, qu'il faut savoir manipuler à bon escient.

De même, on court à de graves confusions lorsqu'on considère le bénévolat comme un grand tout, du seul point de vue de l'emploi du temps des personnes. Or, du côté des entreprises et des organisations d'économie sociale, selon le modèle considéré, le bénévolat prend une signification particulière et ne peut être valorisé de la même façon.

Dans les associations de membres, dont on sait qu'il est une composant essentielle, il n'y a pas, ou peu, de valeur ajoutée. Le bénévolat s'y apparente au travail domestique, et il n'est pas substituable. Chercher à le "valoriser", c'est inventer une richesse virtuelle là où elle n'a pas lieu d'être. L'intérêt de cette démarche m'a toujours échappé, il me semble aujourd'hui confiner à l'absurde ; la statistique en heures se suffit à elle-même.

Dans les œuvres de bienfaisance, et dans une partie des fondations, le travail bénévole (ou volontaire) est un facteur de production à part entière. Il touche toutes les qualifications. Et là, il est intéressant de le chiffrer, d'étudier ses conséquences sur les prix de revient et la productivité apparente. C'est un champ de recherche prometteur, mais il faut le circonscrire aux modèles où il est pertinent.

Dans tous les autres modèles d'économie sociale, le seul bénévolat économiquement effectif et signifiant est celui des administrateurs. Dans certaines entreprises financières il atteint des niveaux considérables. Valoriser cet apport et étudier son incidence, sur la productivité et sur la concurrence, est un exercice d'un grand intérêt. Mais les jetons de présence ne sont pas des salaires, et il faudra beaucoup de doigté et d'intelligence pour déterminer le bon chiffre !

¹ C'est volontairement que j'ai choisi pour titre de cet exposé un terme étranger à la statistique. La *taxinomie* est l'art de classer les être vivants selon des principes scientifiques. Ce mot aurait été inventé en 1813 par le botaniste suisse Augustin de Candolle, mais il a pris tout son sens lorsque ses continuateurs ont cherché à regrouper les espèces *à la fois* selon leurs ressemblances et selon leur place supposée dans l'évolution. Je pense que c'est très exactement ainsi qu'il faut considérer l'économie sociale. Elle est constituée d'êtres vivants, issus de lignées qui ont leur identité et leur histoire ; ces être vivants eux-mêmes évoluent, se spécialisent ou se métissent, et leurs similitudes tant morphologiques que comportementales évoluent aussi.

² Mon interlocuteur était parti à la pêche aux chiffres, mandaté pour cela par le CNLAMCA (Comité de Liaison des Activités Coopératives, Mutualistes et Associatives), qui fut pendant les années 1970 le véritable "inventeur" de l'économie sociale dans son acception actuelle. Créé le 11 Juin 1970 par les mouvements coopératifs et mutualistes français, il s'est élargi le 12 février 1976 à trois confédérations associatives (CCOMCEN, comité de coordinations des œuvres mutualistes et coopératives de l'Éducation nationale, DAP, association pour le développement des associations de progrès, et UNIOPSS, union nationale interfédérale des œuvres et organismes sanitaires et sociaux). C'est à ma connaissance le seul lieu, le seul moment, où des représentants des trois familles se soient regroupés pour se demander "*mais qu'avons-nous, ensemble, de commun, qu'avons-nous ensemble de plus que chacun de nous pris isolément ?*" Il ne reste plus guère, hélas, de témoins directs de cette aventure dont j'aimerais un jour reconstituer l'histoire.

³ A l'époque, les sociétés civiles, non inscrites au registre du commerce et des sociétés, étaient absentes du répertoire SIRENE. Cela conduisait à sous-estimer fortement le poids des coopératives de crédit. Le code de catégorie juridique, à une lettre, était d'une qualité toute relative. Mais il fallait un début à tout !

⁴ Ce n'est pas le lieu ici de développer cette histoire qui reste encore à écrire. Accoler l'épithète *sociale* au mot *économie* n'avait en soi rien que de très banal, et de nombreux auteurs l'ont abondamment fait, entre autres pour qualifier un domaine qu'ils entendaient distinguer de l'*économie politique*. En 1855, la création par Frédéric Le Play de la *Société d'Économie Sociale* contribua à en faire glisser le sens, et à désigner sous ce nom l'ensemble des institutions visant à améliorer la condition sociale des salariés (sociétés de secours mutuels, prévention de l'alcoolisme, éducation, logements ouvriers...). Ceci fut repris dans l'organisation du Pavillon de l'Économie Sociale de l'exposition universelle de 1889, puis lors de celle de 1900, cette fois sous la direction de Charles Gide. A cette époque, l'expression était également utilisée pour nommer la doctrine sociale de l'Église inspirée de la célèbre encyclique *Rerum Novarum* du 15 Mai 1891 (la version en langue française de *Rerum Novarum* utilise les mots *économie sociale* dès la première phrase). L'usage s'en perdit au cours des premières années du XX^e siècle et le mot resta oublié jusqu'à son exhumation par Henri Desroche, le 21 Janvier 1977, lors du premier colloque du CNLAMCA.

⁵ L'établissement et la diffusion des indicateurs sociaux faisaient alors partie de mes attributions à l'INSEE.

⁶ Délégation Interministérielle à l'Économie Sociale, créée par décret du 15 Décembre 1981.

⁷ Les statuts de l'ADDES ont été déposés le 4 février 1982, mais son activité avait réellement commencé le 22 Avril 1980, avec la première réunion d'un groupe informel d'universitaires, de statisticiens et d'économistes invités par le CNLAMCA. La longévité de l'ADDES est une preuve empirique suffisante de la pertinence de la formule adoptée dès sa création...

⁸ L'extension à l'Europe fut un des premiers objectifs des promoteurs français de l'idée d'économie sociale. Le terme est utilisé dès les 16 et 17 Novembre 1978, lors d'un colloque organisé à Bruxelles par le CNLAMCA et le CIRIEC "*Économie Sociale, débat européen ?*". Mais très vite des réticences culturelles apparaissent, notamment en provenance du monde germanique. Les efforts se poursuivent néanmoins, relayés par le Conseil économique et social européen. Celui-ci organise une grande conférence à Bruxelles les 20 et 21 Novembre 1986 avec les trois familles, mais le mot "*économie*

sociale" ne figure encore sur aucun document officiel, qui ne font mention que des "*organisations coopératives, mutualistes et associatives*". Il faut attendre 1989 pour que soit créée, au sein de la Direction Générale XXIII, chargée des PME, une unité "économie sociale" dirigée par Paul Ramadier. Cette même année, du 15 au 17 Novembre, se tient à Paris la première Conférence européenne de l'économie sociale ; il y en aura plusieurs autres éditions, la huitième et dernière s'étant tenue à Salamanque les 27 et 28 Mai 2002. Mais en 1999, après la démission de la commission Santer, un nouvel organigramme des Directions Générales entre en vigueur, et l'unité "économie sociale" en disparaît. Est-elle victime du libéralisme ambiant, ou de sa faible visibilité ? Avec l'unité proprement dite, c'est le concept unificateur d'économie sociale qui disparaît également du paysage institutionnel européen ; les coopératives et mutuelles sont désormais du ressort de la DG "Entreprises", et les associations de la DG "Emploi et Affaires Sociales". L'économie sociale importée de France aura ainsi perdu son label européen au bout de dix ans.

⁹ Je ne résiste pas au plaisir de citer ici la première phrase de la monumentale *History of Co-operation* de George Jacob Holyoake (le Tome 1, qui traite des années 1812 à 1844, a été publié en 1875) : "*It is the duty of him who plaid a cause, or sollicit the attention of the public to any subject, to state distinctly what the subject is.*"

¹⁰ Institutions Sans But Lucratif. Voir à ce sujet, entre autres, les trois derniers colloques de l'ADDES. Le document de base reste le *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts* réalisé par l'équipe de Lester Salamon à la *Johns Hopkins University* de Baltimore et adopté par l'ONU en 2002 (voir sur www.jhu.edu).

¹¹ Nous emploierons indifféremment les expressions *comptabilité nationale* et *comptabilité macroéconomique*, la première pour faire référence aux documents officiels, la seconde pour en souligner la nature. Dans ce qui nous intéresse ici, la dimension proprement nationale est tout à fait secondaire.

¹² Une grande avancée en ce sens a été réalisée par le compte satellite des ISBL. Mais la grande différence d'avec l'économie sociale c'est que la comptabilité nationale définit elle-même les ISBL (mais elle ne les mesure pas). Pour établir un compte de l'économie sociale, où l'on mélange lucratif et non lucratif (et non plus seulement marchand et non marchand), l'effort conceptuel à réaliser est beaucoup plus important.

¹³ Seul l'article 4 échappe à ce principe en affirmant le droit pour les entreprises d'économie sociale à être pleinement reconnues et non défavorisées. Dans le reste de la déclaration, il y a un glissement progressif de l'intérêt des sociétaires vers l'intérêt général, avec cette chute digne de la grandiloquence du Toréador dans *Carmen* : "Les entreprises de l'économie sociale proclament que leur finalité est le service de l'Homme".

¹⁴ Dans l'exergue il est exprimé que "les entreprises de l'économie sociale se veulent les instruments du renouveau des valeurs de la solidarité". Et plus loin : "ce sont des entreprises, qui vivent dans l'économie de marché. Mais ce sont des entreprises différentes".

¹⁵ Desroche était en 1977 un des rares universitaires à bien connaître l'œuvre de Charles Gide. La symbolique du pavillon de *l'économie sociale* de l'exposition universelle de 1900, où une très grande diversité d'institutions et de réalisations étaient réunies, lui avait suggéré de redonner vie à ce mot. Mais Gide, esprit encyclopédique s'il en fut, ne s'est intéressé dans notre champ qu'aux coopératives, et n'a absolument pas cherché à donner une suite à l'idée englobante d'économie sociale développée par Le Play, et si ce nom a été utilisé pour le Pavillon en 1900, c'était par continuité avec le même Pavillon de l'exposition de 1889. C'est en tant que théoricien des coopératives, et non de l'économie sociale, que Gide reprend les trois principes des "Honorables Pionniers de Rochdale", qui datent de 1844 et sont proposés au monde entier lors de la constitution à Londres, en 1895, de l'Alliance Coopérative Internationale. D'ailleurs, plus que théoricien des coopératives, Gide se complaît dans un rôle de maître à penser des coopératives de consommation, et d'elles seulement ; il leur assigne un rôle quasiment prométhéen dans l'établissement d'une "république coopérative universelle", sa version calviniste de la société sans classes. Au moment où Gide professe cette doctrine, l'aventure de

Rochdale est devenue un fait de légende, un "totem" ; la diversité et l'ancienneté des coopératives en Grande Bretagne était très peu connue en France, et Gide ne semble pas s'en être fait le spécialiste. D'ailleurs, lorsque George Jacob Holyoake (cf. note n°9) cherche des articles écrits par des Français pour mettre dans sa documentation, il ne trouve que... Napoléon III et le Comte de Paris ! Il est vrai que ce dernier, dans son *Histoire des Ouvriers en Angleterre*, donne des informations historiques précises sur Rochdale. En résumé, après un détour par l'ACI, Charles Gide et Henri Desroche, les trois principes proposés à l'économie sociale contemporaine sont ceux des premières coopératives de consommation, dont la légende attribue la paternité aux tisserands de Rochdale en 1844.

¹⁶ On dit d'une unité économique qu'elle est *marchande* si plus de la moitié de ses ressources provient de ventes réalisées au prix du marché. La notion de lucrativité n'est définie qu'en creux ; est lucratif ce qui n'est pas non lucratif. On dit d'une unité économique qu'elle est *non lucrative* si son statut lui interdit de distribuer des revenus aux personnes, physiques ou morales, qui en sont les fondateurs, qui la contrôlent ou qui la financent. Il existe un premier niveau de cette définition dans le volume général de méthodes de la comptabilité nationale (SCN 1993) et un second niveau, qui vient apporter diverses précisions, dans le volume de méthode du compte satellite des ISBL. Ensuite, il reste à adapter cette définition aux particularités juridiques et comptables de chaque pays...

¹⁷ Toutes les unités économiques non lucratives ne sont pas reconnues comme ISBL au sens du compte satellite ; certaines parce qu'elles sont entièrement dépendantes des administrations publiques, d'autres parce que, par destination, elles sont au service des entreprises en tant qu'entreprises. Parmi ces dernières, certaines seront requalifiées comme d'économie sociale, ce qui montre que rien n'est simple ! (ainsi, des syndicats professionnels ou employeurs de l'économie sociale).

¹⁸ Par exemple, les syndicats, les partis politiques ou les congrégations sont des ISBL mais ne font pas partie de l'économie sociale.

¹⁹ En revanche, nous nous sommes efforcés, lors du chiffrage du compte satellite des ISBL en France et de la transcription de la nomenclature ICNPO dans le contexte français, de bien isoler dans des marges particulières ces ISBL jugées "hors économie sociale".

²⁰ Les administrations privées (APRI) sont l'ancien nom de ce qui constitue désormais le secteur institutionnel des ISBLSM (institutions sans but lucratif au service des ménages).

²¹ On n'introduit dans le schéma à ce stade ultra-élémentaire, ni l'État et la fiscalité, ni l'investissement et son financement, ni le crédit et les dettes, ni les stocks. On en a cependant assez pour représenter le mécanisme de formation de la valeur ajoutée (marchande) et de sa consolidation dans le PIB.

²² C'est à ce moment de notre raisonnement qu'il devient possible de nommer correctement l'entreprise "ordinaire", celle qui n'est pas d'économie sociale. Les mots *classique*, *banale*, *courante* ne sont bien entendu que des pis-aller. *Privée*, *lucrative*, voire *capitaliste*, sont inappropriés car ils s'appliquent également à l'entreprise d'économie sociale. La seule distinction pertinente est celle qui sépare les entreprises actionnariales des entreprises sociétariales. Ces termes restent à populariser... Une autre possibilité, qui me satisfait moins et qui demanderait autant d'explication, serait d'opposer entreprises *directement lucratives* et entreprises *indirectement lucratives*.

²³ Nous appellerons E1, E2 et E3 ces trois modèles fondateurs d'entreprise. Dans E1 et E2 dominent les coopératives, alors que dans E3 elles se partagent avec les mutuelles et les associations.

²⁴ Il ne semble pas exister de modèle économique reconnu de l'œuvre de bienfaisance. Il est cependant possible, et tentant, de lui trouver des ancêtres communs avec les coopératives et les mutuelles, dans les anciennes confréries de métiers, dans les ordres religieux, plus tard les sociétés de secours mutuel, les tontines... En fait la distinction entre "vente au client" et "secours au nécessiteux" a du se faire il y a très longtemps et n'a cessé de se creuser avec la disparition progressive de l'économie informelle. J'ai coutume de faire remonter la notion d'œuvre de bienfaisance structurée à Saint Vincent de Paul, mais il convient peut-être, comme pour les entreprises, de ne remonter qu'au 19^e siècle. Après tout c'est en 1833 que Frédéric Ozanam fonde la Société de Saint Vincent de Paul, c'est de l'abominable massacre de Solferino en 1859 que va naître la Croix Rouge, et il faut attendre 1894 pour voir se créer

le Comité International Olympique, modèles d'organisations de bienfaisance laïques, privées et d'une nature inconnue jusqu'alors.

²⁵ L'emploi de ce terme ambigu n'est pas à encourager. "Gouvernemental" y est ici entendu au sens anglo-saxon de "relevant des prérogatives d'un État souverain". Le terme d'ONG évoque ces conférences internationales où des ISBL siègent à côté du monde politique et du monde économique ; on y trouve certes de nombreuses œuvres de bienfaisance, mais aussi des syndicats professionnels ou des groupes de pression parmi les plus divers.

²⁶ Il est alors plus pertinent de parler de *volontariat*, sur le modèle de l'anglais *volunteer*.

²⁷ Par analogie, nous les appellerons O1 (pour les fondations), O2 (pour les coopératives sociales) et O3 (pour les organisations de bénéficiaires, proto-coopératives et proto-mutuelles). Les deux premières formes d'œuvres seront en revanche préfixées par la lettre A (comme Associations).

²⁸ C'est ainsi que s'achevait, sans conclure, mon article du numéro 37 de la RECMA (1^{er} trimestre 1991), qui reprenait l'essentiel de ma présentation au 7^{ème} colloque de l'ADDES, le 13 mars 1990. Quinze ans plus tard, au moment du chiffrage du compte satellite des ISBL, je suis revenu sur cette réflexion en formalisant les frontières et intersections entre les ISBL et les secteurs institutionnels, et il m'est clairement apparu que j'avais laissé des "trous" dans ma construction...

²⁹ La communauté, quelle qu'en soit la nature, est bien la matrice historique de ce modèle d'association de membres, juridiquement issu de la notion de "club". Mais que les communautés en question soient "naturelles", de pure circonstance ou de pure affinité, cela ne change rien à la nature du modèle économique correspondant.

³⁰ On inverse de fait la règle commune proposée par le SCN en postulant que, dès qu'il y a un financement privé même minime, dès qu'il y a amorce d'autonomie de gestion, on est en présence d'une ISBL. Pratiquement, on a établi une liste d'*organismes divers d'administration centrale* (ODAC) qui sont les seuls à faire partie du secteur des administrations publiques. Tout organisme à forme associative, créé à l'initiative de l'État (ou d'une collectivité territoriale), ou issu d'un démembrement de ses services, qui ne figure pas dans cette liste sera donc considéré comme une ISBL et comme faisant partie de l'économie sociale.

³¹ On les appellera A1, A2 et A3 (cf. note 27). Ce n'est que la particularité française de la loi de 1901 qui nous conduit à réunir ces trois modèles sous le même chapeau "associatif", alors qu'ils ont bien peu de choses en commun, sinon, dans notre univers d'économie sociale, d'être les trois espèces sans double qualité.