



HAL
open science

Les critères d'appartenance à l'économie sociale et solidaire

Damien Rousselière

► **To cite this version:**

Damien Rousselière. Les critères d'appartenance à l'économie sociale et solidaire. Colloque "L'économie sociale et solidaire en région Rhône-Alpes", SGAR-CRESS Rhône-Alpes, Lyon, 24 juin 2003, 2003, pp.9. halshs-00109465

HAL Id: halshs-00109465

<https://shs.hal.science/halshs-00109465>

Submitted on 24 Oct 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les critères d'appartenance à l'économie sociale et solidaire

Damien Rousselière

Communication au colloque « l'économie sociale et solidaire en région Rhône-Alpes »
(SGAR-CRESS Rhône-Alpes)

Lyon, le 24 juin 2003

Notre étude¹ vise à apporter un éclairage et une réflexion sur les critères d'appartenance à l'économie sociale et solidaire. En effet, **les chercheurs sont interpellés** pour participer à la clarification des enjeux et les débats sur l'identité des organisations qui se revendiquent de, ou sont assimilées à l'économie sociale et solidaire. Ces enjeux sont pour une part internes aux organisations, pour une reconnaissance mutuelle (notamment dans le cadre des rapports entre l'économie sociale *et* solidaire) ; ils sont également externes aux acteurs qui doivent rendre compte de leurs particularités vis-à-vis de l'opinion publique² et des Pouvoirs Publics. En effet, les mutations sociales, économiques, politiques et culturelles en cours ont plusieurs effets : d'une part elles affectent les organisations anciennes qui se reconnaissaient dans « l'économie sociale » par la conjonction de leur statut (coopératif, mutualiste et associatif) et de leur fonction gestionnaire (de production de biens ou de services, d'équipements collectifs) et qui vivent des contradictions qui éloignent certaines d'entre elles des formes de démocratie et de solidarité reconnues dans les années 70-80³ et obligent les autres à redéfinir leur projet ; d'autre part, ces mutations suscitent l'émergence de nouvelles organisations, qui se revendiquent parfois de « l'économie solidaire » sans toujours préciser leur fonction économique et leur nature solidaire. Les acteurs eux-mêmes, les Pouvoirs Publics et l'opinion publique dans son ensemble, demandent ainsi plus de lisibilité, pour reconnaître la spécificité de formes de production économique qui s'affirment de plus en plus dans une économie de services (relationnels, créatifs, financiers...⁴) où la marchandisation de ces services est un enjeu de société, et où la régulation purement concurrentielle est mise en débat.

Le détour historique nous montre que les débats sont anciens, à la fois sur les objectifs de l'économie sociale et sur la nature des structures qui les poursuivent. Ainsi, au XIX^e siècle déjà, l'économie sociale visait le progrès social, en étant portée par des thèses plus ou moins libérales (axées sur la responsabilité individuelle), ou réformistes (proposant l'aménagement des règles de répartition des places et des revenus), ou encore radicales (visant le changement des règles de fonctionnement de la société). Progressivement, cette économie sociale s'est émancipée de l'économie domestique (moralisation, hygiénisme), puis de l'économie patronale (patronage), pour se concentrer sur les associations dans leur diversité (Exposition Universelle de 1900). Au XX^e siècle, elle s'est d'abord distinguée de l'association socio-politique pour se polariser sur la coopération ; puis de l'intervention publique pour affirmer son autonomie dans les années 70-80 ; enfin des entreprises lucratives pour affirmer son renouvellement, principalement associatif, dans les années 90. Cette histoire nous montre que les contours de l'économie sociale évoluent en fonction des besoins (de travail, de bien-être, de protection des risques) nés des mouvements de déstructuration-restructuration du système socio-économique et des aspirations de nature plus politique (indépendance-autonomie, solidarité, démocratie) ; que ses organisations sont sujettes à des transformations internes ; que ses statuts ne sont

¹ Demoustier D., Rousselière D., Clerc J.-M., Cassier B. (2003), *L'entreprise collective : unité et diversité de l'économie sociale et solidaire*, Etude pour la DIES-MIRE, Ministère du Travail et des Affaires Sociales, Institut d'Etudes Politiques de Grenoble, ESEAC, juin (2 tomes) Tome I : Rapport Final, 135 pages et Tome II : Annexes monographiques, 165 pages.

² Le Medef lui-même a pris position contre l'économie « dite sociale » dans une communication sur la concurrence (site www.medef.fr, juillet 2002).

³ Processus de solidarisation alors décrit par C. Vienney dans *L'Economie sociale*, Repères, La Découverte, 1994.

⁴ Ainsi, l'emploi a augmenté de 15% entre 1998 et 2002 dans les SCOP (et de 62% dans celles de prestations de services), et de 15% entre 1997 et 2002 dans les associations.

pas figés (de la société de secours mutuel à la mutuelle, de la société en commandite à la SCIC actuelle, en passant par toutes les formes de coopération, de mutualité et d'association). On observe donc, depuis le XIX^e siècle, à la fois une continuité dans les objectifs et des mutations dans les formes adoptées ; la période de mutation actuelle est particulièrement riche en expérimentations et en déstabilisations, ce qui rend le débat plus ouvert mais aussi moins explicite.

Aujourd'hui, les débats tournent à la fois sur la nature et sur la place et le rôle des organisations. Plusieurs conceptions s'affrontent ou cohabitent :

- en terme d'économie sociale statutaire ; c'est celle qui a été retenue dans les années 70-80, incluant les coopératives, les mutuelles et les associations gestionnaires d'équipements ;
- en terme d'économie solidaire autour de l'émergence de services de proximité et de la solidarité pour faire face à la « relégation » et à « l'exclusion », incluant les formes émergentes ou diffusées dans les années 80-90 telles que les structures d'insertion, les associations de quartier, les organisations de commerce équitable...
- en terme de secteur sans but lucratif, englobant toutes les associations régies par la loi de 1901, autour des thèmes de l'indépendance et de la non lucrativité (plus ou moins identifiée à la non commercialité, ce qui exclut les coopératives) ;
- en terme de pôles d'économie solidaire, autour de la notion du développement local et de la solidarisation d'acteurs divers pour dynamiser un territoire (comprenant alors les collectivités publiques et les entreprises lucratives territorialisées).

La méthodologie utilisée au départ de notre étude vise à mettre en évidence et analyser les dynamiques internes aux organisations. Elle rejoint l'analyse⁵ qui distingue une économie sociale de rencontre, instituante et instituée. Nous avons ainsi choisi trois entrées pour essayer de percevoir la place, la nature et le rôle de ces organisations qu'on dit d'économie sociale et solidaire : une entrée par des acteurs (les associations d'habitants) afin de saisir « l'entrée en économie » et la place de l'activité économique dans un projet principalement social ou politique ; une entrée par une activité (la culture) pour comprendre le processus de structuration d'un secteur en profonde recomposition, qui est contraint de s'émanciper de la tutelle publique et qui cherche à échapper à la marchandisation, sur la base des principes de l'économie sociale et solidaire ; une entrée par un statut (la coopération de production) en vue de saisir les enjeux de l'exacerbation de la concurrence sur des formes plus anciennes d'économie sociale et les modalités de leur transformation⁶.

Chacun de ces domaines a fait l'objet d'une dizaine de monographies⁷ qui abordent à la fois les dimensions sociologiques (les acteurs sociaux, la solidarité), économiques (les activités, le travail, l'argent), et politiques (le projet, le fonctionnement démocratique, les réseaux, les rapports avec les politiques publiques).

Ce travail monographique, confronté aux différentes analyses plus théoriques⁸, nous permet de tirer des enseignements sur trois questions : les contours de l'économie sociale et solidaire qui la distingueraient des logiques économiques domestique, artisanale, publique et lucrative ; les critères d'appartenance qui permettent de discuter l'unité des organisations s'y référant en sachant qu'elles sont soumises à des forces centrifuges qui peuvent les en éloigner ; les profils plus précis des organisations qui, de ce fait, en montrent la diversité.

Des contours définis par une approche socio-économique

Quand on parle d'économie sociale et solidaire, on conçoit l'économie à la fois comme **science** et comme **pratique sociales** qui tentent de représenter et de développer les moyens d'existence de

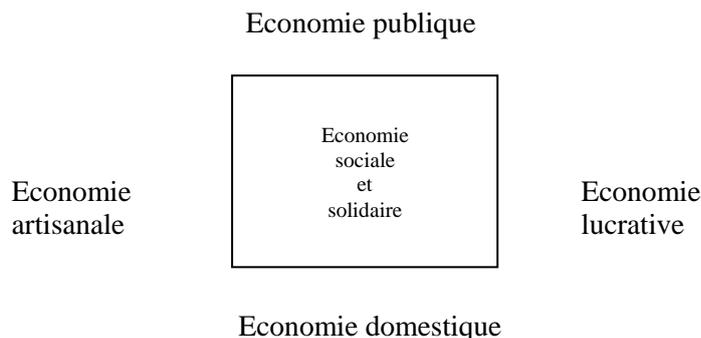
⁵ L'économie sociale, un ensemble d'entreprises aux formes infiniment variées, J.F. Draperi, RECMA, n° 268, 2^e trimestre 1998.

⁶ Mutations analysées par C. Vienney à travers l'idée de « retournement » de la logique d'association vers la logique d'activité.

⁷ 10 sur les associations d'habitants, 12 sur les organisations culturelles, 12 sur les SCOP, cf. tome 2.

⁸ Des premières analyses du XIX^e siècle (C. Dunoyer 1830) aux auteurs actuels, cf. tome 1.

groupes sociaux. L'économie sociale (dans sa version française) reprend plutôt l'économie politique (comme science d'amélioration du bien-être, insérée dans des rapports sociaux), même si elle s'y est opposée au milieu du XIX^e siècle, plus qu'elle ne se rapproche de la science économique (comme science des choix rationnels utilitaristes et individuels, que l'on retrouve davantage dans l'approche anglo-saxonne du secteur sans but lucratif). En effet l'approche politique et sociologique est restée prégnante sur cette dimension économique. Cela n'interdit pas d'interroger la place de ces organisations dans le champ économique lui-même. Ainsi, nous avons étudié « l'entrée en économie » pour distinguer ces organisations de l'institution « ménage » (dont on ne reconnaît guère l'activité productive⁹), puis la différenciation entre l'économie sociale et solidaire et l'économie artisanale, publique et lucrative¹⁰.



L'entrée en économie productive oblige d'une part à distinguer la production des activités économiques de consommation et de redistribution (qui renvoient à des comportements économiques de « ménage élargi »), et à examiner l'objectivation de la production d'un service par rapport à l'engagement des membres (dépersonnalisation, passage du privé au public...). Il est en effet important de ne pas confondre économie sociale et économie domestique d'une part, économie sociale et mouvement social (mobilisation pour une cause) d'autre part. De plus, si l'on ne veut pas limiter la production de richesse à la production monétarisée (rémunérée ou/et vendue), il nous faut donner des critères d'« entrée en économie productive ». Ainsi, dans les associations d'habitants, la différenciation entre l'action et l'activité, déjà perçue par G. Fauquet en 1935, nous semble pertinente pour autonomiser une activité de production malgré la difficulté de l'exercice dans des services relationnels qui engagent la participation du producteur et de l'utilisateur (ce qu'on appelle souvent la coproduction du service). L'organisation, la régularité de l'activité peuvent être des critères, comme l'organisation du bénévolat qui s'autonomise de la simple participation des membres, pour définir une production non monétarisée. Le destinataire de l'activité ne semble pas un critère discriminant car le bénévole peut bénéficier de l'activité au même titre qu'un tiers.

Dans cette approche de la production, les monographies ont montré une plus ou moins forte imbrication entre l'économique, le social et le politique, qui montre que toute production monétarisée n'induit pas une logique marchande (concurrentielle grâce à une comparabilité possible des produits, tendant à être évalués de manière indépendante de la nature de la structure), comme toute production marchande n'induit pas une logique lucrative (de valorisation du capital plus que de l'activité).

⁹ Même si S. Mill a théorisé les « consommations productives ».

¹⁰ La comptabilité nationale ventile ces organisations entre les ménages, les institutions privées au service des ménages, les sociétés financières, les sociétés non financières et les administrations publiques, en se basant uniquement sur le critère de l'origine des financements, ce qui ne nous semble pas un critère pertinent pour décrire le champ.

| |
|---|
| Consommation collective, participation des membres |
| Redistribution en nature et monétaire |
| Structuration et expression d'une demande |
| ----- |
| Production non monétarisée |
| - par du bénévolat organisé |
| Production monétarisée non marchande |
| - par du bénévolat d'animation et d'administration |
| - par du bénévolat d'animation et d'administration et du salariat |
| - par du bénévolat d'administration et du salariat |
| Production marchande non lucrative |
| - par du bénévolat d'administration et d'animation et du salariat |
| - par du bénévolat d'administration et du salariat |
| ----- |
| Production marchande lucrative |

Le groupement volontaire de personnes, à la base de ces organisations, se différencie aisément de l'organisation individuelle, voire familiale, de l'artisanat. Toutefois, on peut observer des processus de responsabilisation ou d'appropriation individuelle. En effet, dans certaines activités (théâtre associatif, SCOP d'architectes...), la personnalisation de la fonction du responsable est forte, et encouragée par la réglementation publique ; elle peut conduire à des situations de dépendance des autres membres. De même, des formes d'autonomisation extrêmes peuvent atténuer l'entrepreneuriat collectif et rapprocher les organisations des coopératives d'entrepreneurs individuels.

Ainsi il apparaît nécessaire de faire une distinction entre autorité et pouvoir : en effet l'analyse classique du fonctionnement interne des organisations en terme d'autorité (confondue alors avec le rapport hiérarchique et la subordination salariale) ne permet pas de rendre compte de la diversité des rapports de pouvoir au sein de l'entreprise d'économie sociale (subordination mais engagement des salariés, autonomie mais dépendance économique des associés) ; cette diversité ne remettant pas nécessairement en question la dimension collective de l'entrepreneuriat.

Enfin, des valorisations externes (apprentissage dans une association ou dans une SCOP...) expriment une possible appropriation individuelle des résultats de l'activité collective.

Mais c'est le plus souvent dans les rapports avec les Pouvoirs Publics que l'on situe le risque de perte d'indépendance des organisations, abordé par la notion d'instrumentalisation, voire d'organisation para-publique. Trois points méritent notre attention : la définition des orientations, la gestion et le mode de financement. Dans notre échantillon, *ce sont les groupes animés par des travailleurs sociaux et les associations qui gèrent des lieux de diffusion publics*, qui sont les plus proches de ce cas. Toutefois, la mise à disposition de travailleurs sociaux est indispensable pour l'animation des activités des groupes informels mais ne détermine pas toutes les orientations des associations ; les organisations culturelles qui gèrent un lieu public ont des relations étroites avec les pouvoirs publics locaux mais elles conservent une certaine liberté de programmation ; dans de nombreux cas, les organisations paraissent soucieuses de se démarquer de la tutelle publique directe (en mobilisant davantage les usagers par exemple), pour éviter l'accusation, par la Cour des Comptes, de « gestion de fait ».

Enfin, la dérive vers une logique financière, que certains qualifient abusivement de para-commerciale, impose de s'interroger sur la nature des organisations dont la production est la plus marchande. Si l'économie sociale et solidaire ne se donne pas comme objectif la rentabilisation du capital investi, les organisations ne peuvent se soustraire à l'utilisation de l'argent comme moyen de poursuivre leurs objectifs. Ce rapport à l'argent devient de plus en plus complexe dans une société de plus en plus monétarisée : le salariat est accusé de tuer le bénévolat ; la tarification est facteur de sélection ; l'investissement matériel remplace la qualification... Ainsi, la question est de savoir à partir de quand l'argent devient capital, voulu pour lui-même et non moyen pour un service aux membres et à la collectivité. Le problème est particulièrement aigu dans les SCOP où les objectifs sont globalement l'emploi, la qualification et la démocratie économique, mais nécessitent un investissement en parts sociales et une répartition de revenus qui arbitre entre le court et le long terme, entre les intérêts des

salariés et ceux des associés, des salariés et de l'entreprise. Ainsi une logique strictement financière peut s'imposer dans les SCOP lorsque la valorisation de l'activité n'a plus pour objectif l'emploi mais que celui-ci devient la variable d'ajustement pour des objectifs strictement commerciaux ou financiers (dans des filiales notamment).

Ces 4 frontières permettent ainsi de poser les rapports des organisations à l'activité de service (production socialisée de valeur d'usage, plus ou moins valeur d'échange), au travail (comme engagement et/ou contrainte), au pouvoir (décision collective et/ou individuelle), à l'argent (moyen ou finalité) et à la puissance publique (partenaire ou tutelle). L'économie sociale pourrait être ainsi vue comme la combinaison d'une économie de service et d'une économie de travail.

Les critères d'appartenance, bases de l'unité du champ

S'il convient de distinguer l'économie sociale et solidaire des mouvements sociaux strictement revendicatifs, on ne peut abstraire le projet socio-politique du cœur même de ces organisations ; c'est dans leurs objectifs mêmes que l'on peut trouver les spécificités qui se déclinent ensuite au sein des activités, du fonctionnement collectif et des modes de mutualisation. Cette volonté de combiner l'économique et le social, que le capitalisme tend sans cesse à opposer, est néanmoins source de complexité, de tensions, voire de contradictions.

1) Un projet socio-politique qui lie besoins et aspirations, nécessité et volonté

Le projet de l'organisation (qui s'inscrit dans une doctrine, des valeurs) se décline de plusieurs façons, plus ou moins spécifiques ou globales, plus ou moins ambitieuses, car au croisement des contraintes imposées par les évolutions extérieures et des volontés propres aux acteurs des organisations. Ce projet socio-politique peut avoir des dimensions plus précisément sociales, éducatives, culturelles et politiques :

- **sociales** : dans le sens d'une socialisation des membres pour faciliter leur intégration sociale (passage des femmes de l'espace privé à l'espace public, des artistes de l'isolement individuel à la valorisation par le collectif...) ; mais aussi dans la formulation de besoins sociaux non exprimés et/ou non satisfaits ; ce qui n'exclut pas la segmentation sociale comme nous le voyons dans certaines associations d'habitants ou dans certaines SCOP de professionnels.

- **éducatives** : apprentissage de la citoyenneté et de la démocratie (capacité d'expression, de participation) ; connaissance des droits et des procédures, apprentissage et maîtrise de qualifications (SCOP), diffusion de l'information, formation des membres ou des usagers... *sans exclure la formation simplement adaptative.*

- **culturelles** : créativité, maîtrise de la création, accès aux œuvres culturelles ; sans exclure le conformisme dès lors que l'arbitrage entre éducation à la culture et accès au plus grand nombre tend à faire basculer la relation à l'utilisateur dans un rapport de consommation de loisirs.

- **politiques** : émancipation (autonomie et promotion individuelles) des personnes ; expression et représentation des intérêts collectifs (sur l'éducation, sur le cadre de vie) ; défense de et accès aux droits (logement, travail, santé), défense de l'emploi, maîtrise des qualifications ; affirmation de valeurs sociétales et transformation sociale (démocratie dans l'entreprise) ; ce qui n'exclut pas l'expression d'égoïsmes collectifs, les prises de pouvoir personnelles et une gestion purement instrumentale des « ressources humaines ».

Ainsi, de nombreuses organisations sont aujourd'hui appelées à « revisiter leur projet associatif » pour préciser, voire retrouver, le sens de leur action, sous peine d'autonomiser leurs activités économiques qui deviennent purement « techniques » (banalisation des « produits »), ce qui les met alors en position de faiblesse face à la « concurrence ».

2) Des activités socio-économiques qui combinent dimensions technique et relationnelle

Les associations d'habitants nous montrent clairement les processus qui transforment l'expression des intérêts et des besoins en structuration d'une demande ; puis ce qui conduit à la construction d'une offre de services (innovation) et éventuellement de création d'emplois, soit une double fonction de « révélation » de besoins et d'expérimentation de réponses.

De telles initiatives peuvent être à l'origine d'une co-construction des politiques publiques (dans la santé, dans l'éducation, dans la culture avec les scènes de musiques actuelles par exemple). Les « cahiers de montée » élaborés grâce à la régie de quartier, sont de bons exemples de la construction collective d'une demande, satisfaite ensuite soit par la régie, soit par le bailleur, soit par la collectivité publique.

En ayant ou non participé à l'éclosion de la demande, certaines associations d'habitants gèrent directement des services : sport, culture, loisirs ; information-conseil, éducation (soutien scolaire, santé), insertion ; services de proximité ... ; mais, dans la relation d'usage, ces activités se laissent mal référencer dans une approche purement sectorielle car elles s'imbriquent fortement (par exemple sport-insertion, culture-éducation, nettoyage-médiation-prévention).

Ceci montre tout l'enjeu de la professionnalisation, qui doit à la fois améliorer la productivité et la qualité du service, mais aussi ne pas faire perdre les dimensions relationnelles, éducatives et participatives, par une technicisation excessive. Il est difficile de séparer totalement le projet politique (défini par les militants et les administrateurs) de ses applications techniques (par les salariés permanents) ; c'est pourquoi la coopération entre les deux est essentielle (binôme salariés-bénévoles au réseau santé, commissions mixtes, réflexion sur l'organisation du travail...). La distinction entre engagement et subordination et entre production et consommation (au sens strict) est donc problématique ; c'est pourquoi on parle de plus en plus de coproduction de services (cf. la régie de quartier).

3) Un entrepreneuriat collectif qui allie adhésion individuelle volontaire et fonctionnement collectif

Il ne semble pas inutile de rappeler que ces organisations sont des acteurs privés, constitués de groupements de personnes. Les modes de recrutement, formels ou informels (cf. l'instabilité des groupes d'habitants), par cooptation ou adhésion plus large, sont définis à la fois par l'objet et par le projet (dont la nature idéologique n'est pas négligeable), ce qui va définir l'ouverture ou la segmentation sociale des membres.

Les relations des acteurs avec la structure sont de diverses natures : dans les groupes informels, la participation des « membres » permet difficilement de distinguer le « temps pour soi » du « temps pour autrui », donc un temps de bénévolat ; les animateurs appartiennent alors aux associations-supports. Dans les groupes plus formalisés, un groupe leader émerge, souvent par cooptation, pour administrer et animer l'organisation, tandis que des temps de bénévolat sont plus ou moins consacrés aux activités.

De même, si les décisions stratégiques semblent relever le plus souvent des AG (quelques associations s'en dispensent néanmoins), les instances formelles sont parfois réduites : dans les cas extrêmes, AG, CA et bureau se confondent ; dans les structures les plus organisées, tout un système de délégation formalise la répartition et le cheminement du pouvoir. Mais les relations interpersonnelles et la participation moins institutionnelle restent partout indispensables : relations de fait (bouche à oreille, téléphone, repas...) ou organisées (groupes de travail, commissions...) ; ce qui repousse les limites de la démocratie représentative purement formelle.

L'entrepreneuriat collectif s'exprime également dans la propriété collective : les réserves impartageables alimentées par les excédents de gestion ; cette alimentation est un enjeu de la pérennité de la structure collective ; elle est également un enjeu de la démocratie dans les SCOP où la détention et la répartition des parts sociales, la répartition du revenu entre salaire et excédent, et l'affectation des excédents eux-mêmes mettent en jeu l'entrepreneur collectif.

La question des statuts n'apparaît donc ni neutre ni magique¹¹ : l'exemple des groupes informels de femmes ou d'habitants nous montre les limites de la non formalisation des statuts, marque et facteur d'instabilité de l'engagement et de tensions interpersonnelles ; le choix entre l'association et la coopérative dans la culture renvoie aussi bien à une conception de l'activité (association comme garant d'un non-enrichissement individuel et d'une conception non commerciale de l'art) qu'à des modalités particulières de fonctionnement (mobilisation d'acteurs extérieurs par l'intermédiaire du conseil d'administration pour l'association, responsabilisation souhaitée de certains professionnels notamment administratifs pour la coopérative) ; l'introduction d'associés extérieurs à la SCOP et la constitution de filiales strictement commerciales posent le double problème du pouvoir de contrôle et de l'affectation des revenus de l'activité. Mais là aussi, des choix sont possibles : un investisseur peut être plus ou moins contraignant ; une filiale peut associer ses salariés à la coopérative mère....

La construction de partenariats montre la nécessité et le degré d'élargissement de l'entrepreneuriat collectif : association de membres de droit représentant les Pouvoirs Publics dans les associations (culture, RQ), participations croisées entre membres de conseils d'administration, investisseurs privés non salariés (SCOP d'électro-ménager ou de paysagisme). Le degré d'autonomie, dans le cadre de ces partenariats, se mesure dans la relation complexe entre modalités de financement, pouvoir de contrôle et force du projet des membres de base.

La question de la relation entre usagers et salariés est également posée, soit par les SCOP qui tentent d'associer leurs partenaires les plus proches, soit par les organismes culturels qui hésitent entre gestion par les usagers et gestion par les salariés, soit par les associations dont les salariés désirent siéger au CA et qui pourraient se transformer en SCIC.

4) Une mutualisation, entre solidarité et réciprocité

Ces organisations combinent deux processus parfois en tension : des échanges réciprocaires qui supposent une certaine égalité et une certaine diversité des apports ; et une solidarité qui opère une redistribution du « plus fort » envers le « plus faible » pour établir des situations plus égalitaires.

Cette mutualisation concerne :

- les risques qui pèsent de plus en plus sur les individus ; l'organisation collective permet de mutualiser les risques du chômage (insertion, SCOP), du montage d'activités (collectifs d'artistes, régies de quartier), et plus généralement les risques financiers de l'entrepreneuriat individuel... ;
- les compétences qui deviennent rapidement obsolètes : l'apprentissage collectif permet à la fois de les actualiser (professionnalisation) et de les valoriser (promotion, diffusion)... ;
- les ressources : la mise en commun de moyens humains (en temps de bénévolat et de salariat), matériels et financiers élargit les possibilités d'accès aux services en créant des synergies et en solvabilisant des besoins qui ne pouvaient constituer une demande ; ainsi une certaine redistribution peut s'opérer entre les membres.
- les productivités : la mobilisation des bénévoles et des salariés, le partage, voire la progressivité, des revenus permettent éventuellement d'opérer une redistribution entre les salariés (par un écrasement de la hiérarchie des salaires) et de lutter contre la précarité.

Les monographies montrent que les degrés de mutualisation sont divers et que les organisations mobilisent de manière spécifique chacune de ces formes de mutualisation.

5) L'utilité sociale, critère d'appartenance ou /et d'évaluation publique ?

Si l'on parle aujourd'hui d'utilité sociale, c'est d'une part parce que les notions habituelles d'utilité économique et d'utilité publique ne sont pas suffisantes, et d'autre part parce que la participation des organisations d'économie sociale et solidaire au « bien être social » n'est plus considérée comme découlant mécaniquement des statuts. Pour approcher cette notion, éminemment politique, notre étude distingue trois niveaux :

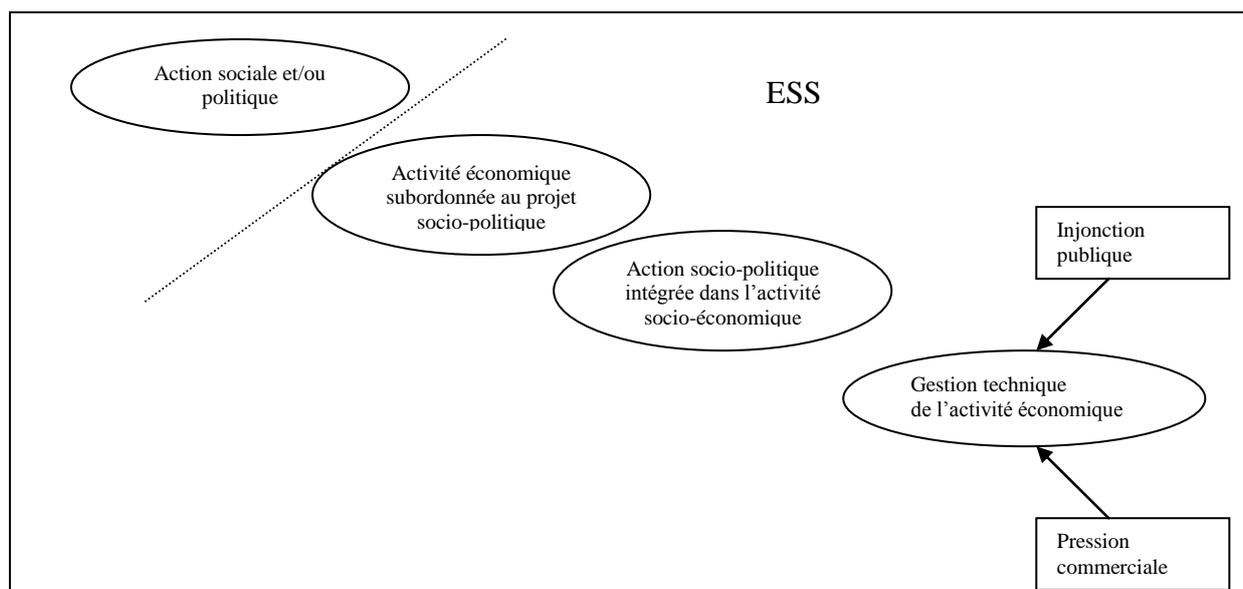
¹¹ Renvoyant à la conception des institutions et des règles comme étant à la fois contraignantes et pouvant faire l'objet d'une marge d'interprétation, selon l'approche de la régulation ou de l'économie des conventions.

- celui de l'action directe envers des groupes sociaux (généralement ciblés par les politiques publiques comme non solvables) ou des activités réputées nécessaires mais non rentables ; cette action fait partie de l'objet même d'un grand nombre d'organisations (et est reconnue notamment dans la loi contre les exclusions) ;
- celui de l'utilité liée au fonctionnement collectif : apprentissage de la citoyenneté, de la vie en société, de la démocratie, de la paix sociale, de la responsabilité collective.... Cette utilité est consubstantielle au projet et au mode de fonctionnement de l'organisation. Elle est revendiquée par le CNVA mais nécessiterait d'être traduite dans un concept lisible et consensuel d'entreprise collective pour être prise en compte par l'institution fiscale ;
- celui de l'utilité « sociétale », définie par l'impact indirect sur l'environnement, donc difficilement mesurable. Elle concerne aussi bien les effets indirects sur les personnes (le développement du capital social), sur les territoires (le développement local), mais aussi sur les champs d'activité et de travail (effets de régulation ou de dérégulation) voire sur l'environnement physique. Si cette utilité n'est pas aujourd'hui revendiquée comme un signe d'appartenance (rares sont les organisations interrogées qui s'y réfèrent), la diffusion du bilan sociétal peut permettre un retour sur le projet global et confronter les organisations d'économie sociale et solidaire à la notion – encore floue – du développement durable.

Les profils d'entreprises d'économie sociale et solidaire

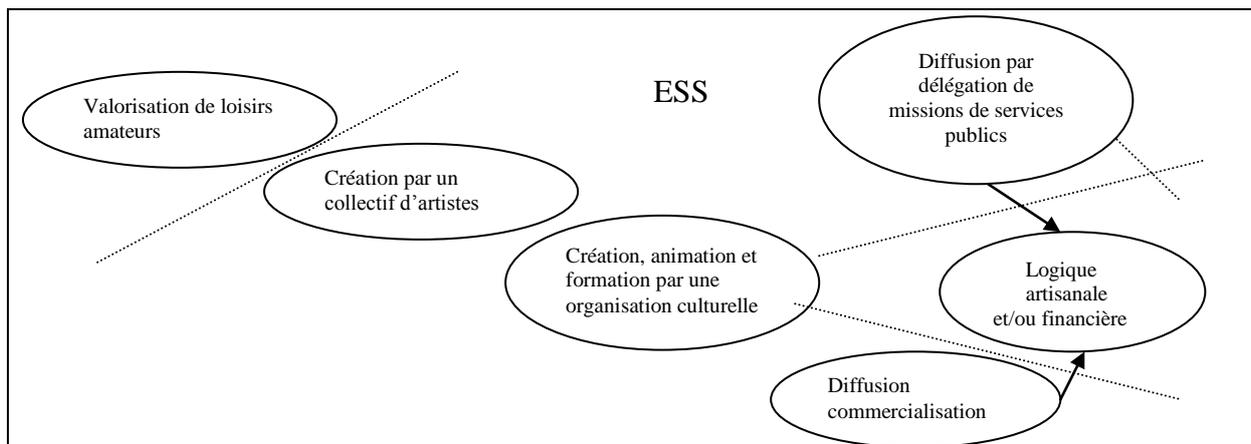
Ces différents critères, issus des dynamiques internes observées dans notre échantillon, s'expriment et se combinent différemment selon les différents domaines et entre les différentes organisations, compte tenu de leur mode d'insertion dans leur environnement. Quelques profils¹² se dessinent :

- **Les profils des associations d'habitants** expriment bien la relation entre le projet socio-politique et l'activité socio-économique ; si l'on renvoie les associations non productives à l'action sociale (ménage élargi) ou politique (mouvement social) et les associations strictement gestionnaires à la logique technicienne, la **relation entre action et activité** partage les associations entre celles dont l'activité économique **est totalement subordonnée au projet** (bulletin d'information, organisation de sorties, de débats...) et les associations dont l'activité économique **traduit le projet** (formations, animations, insertion...). Quand, sous la pression de la collectivité publique ou de la concurrence, l'activité se substitue au projet au point de le faire disparaître, la logique de gestion professionnelle change la nature de l'association (voir alors les profils de SCOP).

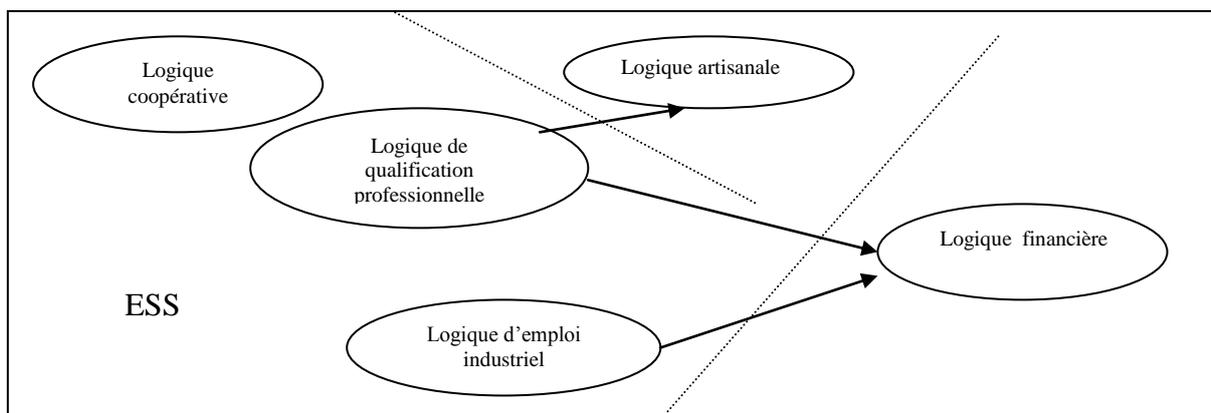


¹² Un travail préalable, conduit avec le CNVA, nous avait déjà conduit à réfléchir sur des « profils socio-économiques d'associations », D. Demoustier, M.L. Ramière, RECMA, n° 272, 2^e trimestre 1999

- **Les profils des organisations culturelles** nous montrent différentes logiques : la **valorisation d'amateurs** qui restent dans un cadre de loisirs ; la **maîtrise professionnelle de la création** par la construction d'un collectif d'artistes ; **l'enrichissement de l'activité artistique** par des activités d'accompagnement et de transmission (animation, formation) ; et les processus axés principalement sur **la diffusion et la commercialisation**. La commercialisation de l'activité culturelle (par la reproduction d'un bien ou service clairement identifié) se distingue de la simple diffusion (accompagnement par une relation nouée autour de l'objet culturel) par une tendance à la segmentation et à la spécialisation des activités (on passe alors d'un enrichissement socio-technique de l'activité par la création, l'animation, voire l'éducation, à un développement strictement technique) ; cette évolution peut conduire à une logique artisanale (individualisation du projet tel qu'il n'implique plus la participation et l'adhésion d'un collectif) encouragée par les Pouvoirs Publics (PP) qui font des délégations personnalisées, et/ou bien à une logique financière (qui pourrait se caractériser alors par un retournement : l'objet artistique comme moyen et non plus comme fin).



- **Les profils des SCOP** ; notre échantillon, et les variables étudiées, nous conduisent à différencier des profils de SCOP selon les objectifs et les modalités de fonctionnement ; ces profils sont caractérisés soit par la logique coopérative qui tente de concilier défense de l'emploi, qualification et démocratie interne ; soit par la logique professionnelle qui se polarise principalement sur l'autonomie et la qualification professionnelles ; soit par la logique industrielle dans laquelle la défense de l'emploi salarié prédomine sur les autres objectifs ; enfin par la logique de financiarisation quand le poids et l'influence des financeurs risquent d'orienter l'entreprise vers l'instrumentalisation de l'emploi ou que les filiales sont utilisées pour valoriser le travail et le revenu des associés.



Ces divers profils nous montrent qu'il **n'existe pas de modèle « pur » d'ESS**. Contrairement à ce que tend à démontrer la théorie qui procède par simplification et abstraction, le domaine rassemble **une grande diversité de formes d'entrepreneuriat collectif**. Ces formes se définissent par un continuum de « réglages » entre action socio-politique et activité économique et entre les exigences du développement des services et des emplois et les ambitions de la démocratie et de la solidarité.