



Entreprenariat collectif et création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale

Etude réalisée pour le Ministre Serge KUBLA,

Vice-Président du Gouvernement wallon, chargé de l'Economie, de la Recherche
et des Technologies nouvelles

MARS 2004

*Coordonnée par **Marie Spaey**, Chargée de mission,
Sous la direction de **Denis Stokkink**, Président,
En collaboration avec **Miquel Bouzas**, Stagiaire,
Fondation pour la Solidarité.*

Avec la contribution de :

Michel de Wasseige, Expert en Economie solidaire, DiES, Dimension Economie Solidaire.
François Dubois, Chercheur, DiES, Dimension Economie Solidaire.

Jacques Defourny, Directeur, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège.

Jean-Louis Laville, Sociologue, Professeur au CNAM, LISE (CNAM-CNRS, Paris).

Laurent Gardin, Sociologue, Chargé d'études, CRIDA.

Elisabetta Bucolo, Sociologue, Chargée d'études, CRIDA.

Isabel Vidal, Directeur, Centre d'Initiatives de l'Economia Social (CIES).

Table des matières

INTRODUCTION ET OBJECTIFS DE L'ETUDE	4
LES INITIATIVES ECONOMIQUES SOLIDAIRES	9
RESUME	9
TABLE DES MATIERES DU CHAPITRE	9
1. INTRODUCTION.....	10
2. LES INITIATIVES LOCALES EN EUROPE : L'AMPLEUR DU PHENOMENE	11
3. L'INTERPRETATION LIBERALE DE CE PHENOMENE ET L'OCCULTATION DES INITIATIVES COLLECTIVES.....	13
4. LES INITIATIVES COLLECTIVES : LA PREUVE DES RESEAUX	15
<i>Artisans du Monde</i>	15
<i>Le CNLRQ - Comité national de liaison des Régies de quartier</i>	16
<i>Le Réseau d'Activités d'Économie Solidaire</i>	19
<i>L'Union des Fédérations d'Intervention Culturelles</i>	20
5. POUR UNE REELLE RECONNAISSANCE DES INITIATIVES COLLECTIVES.....	21
<i>Des propositions aux politiques publiques</i>	22
LES "SOCIEDADES ANONIMAS Y LIMITADAS LABORALES" (SAL)	25
TABLE DES MATIERES DU CHAPITRE	25
INTRODUCTION	26
CONTEXTE HISTORIQUE ET APPARITION DU MOUVEMENT SAL	27
DESCRIPTION DES CARACTERISTIQUES GENERALES DES SAL	29
BREVE DESCRIPTION DU MODELE JURIDIQUE	32
ANALYSE SWOT.....	34
PROPOSITIONS	36
ANALYSE DU MARCHÉ.....	37
<i>La création d'entreprises SAL entre 1986-2001 en chiffres</i>	37
<i>L'évolution du nombre d'associés SAL et leur répartition en capitalistes et travailleurs</i>	38
<i>La taille des SAL</i>	40
<i>La distribution des SAL par secteurs d'activité économique</i>	42
<i>La substitution de secteurs</i>	44
<i>L'emploi dans les SAL</i>	45
<i>Importance de la capitalisation des allocations chômage pour l'investissement dans une société SAL</i>	46
<i>La participation des femmes dans les SAL entre 1991-2001</i>	49
<i>Remarques finales</i>	51
ANALYSE DE LA POSITION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DES SOCIETES LABORALES FEDEREES DANS LA FESALC	52
DIFFERENTES FORMES JURIDIQUES DE L'ENTREPRENARIAT COLLECTIF EN EUROPE	55
INTRODUCTION	55
APERÇU DES CARACTERISTIQUES JURIDIQUES DE CERTAINS FORMES D'ENTREPRENARIAT COLLECTIF EN EUROPE	55
<i>Belgique et Italie : Société à Finalité Sociale et Coopératives</i>	56
<i>France : SCOP, SCIC, UES et Association</i>	60
<i>Suède : Associations volontaires, associations d'intérêt public, associations économiques et fondations</i> .	64
LA REALITE WALLONNE	66
TABLE DES MATIERES.....	66
I. CADRE DU TRAVAIL	67
A. <i>Questions abordées</i>	67
B. <i>Méthodologie</i>	69
C. <i>Bibliographie consultée</i>	74
II. PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	76
A. <i>L'entrepreneur</i>	76

<i>B. Les structures d'accompagnement</i>	84
III. SYNTHÈSE DES RESULTATS	94
IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	98
<i>A. Recommandations basiques</i>	98
<i>B. Recommandations spécifiques au secteur</i>	99
CONCLUSIONS GÉNÉRALES	104
PRINCIPAUX CONSTATS	104
RECOMMANDATIONS AUX POUVOIRS PUBLICS.....	108
BIBLIOGRAPHIE	112
ANNEXE	116

Introduction et objectifs de l'étude

Par **Marie Spaey**, Chargée de projet, Fondation pour la Solidarité, en collaboration avec **Jacques Defourny**, Directeur du Centre d'Economie Sociale (Université de Liège) et Président du Réseau Européen de Recherche EMES.

L'objectif général poursuivi dans le cadre de cette étude est de comprendre comment l'économie sociale peut davantage contribuer à la création d'emploi et l'émergence de nouvelles entreprises. En particulier, l'étude vise à mettre en lumière différentes formes d'entrepreneuriat collectif en Europe et à examiner comment ce type d'entrepreneuriat pourrait être mieux exploité dans un contexte wallon, c'est-à-dire être davantage stimulé afin de servir de levier économique pour la région.

Plus précisément, cette étude porte sur les thématiques suivantes :

- Les processus de création d'activités économiques mis en œuvre dans l'entrepreneuriat collectif ;
- Certaines formes juridiques de l'entrepreneuriat collectif en Europe ;
- Le potentiel wallon de création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale ;
- Les besoins du public wallon en terme d'accompagnement dans sa démarche entrepreneuriale.

Le rapport est structuré comme suit :

Cette introduction présente succinctement diverses formes d'entrepreneuriat collectif en Europe, pour délimiter le sujet. Ensuite (chapitre 1 et 2), des initiatives d'entrepreneuriat collectif existant en France (des initiatives économiques solidaires) et en Espagne (les SAL) sont présentées plus en détail. Le troisième chapitre porte sur différentes formes juridiques d'entrepreneuriat collectif en Europe. Le chapitre 4 traite des deux questions qui se rapportent à la réalité wallonne : le potentiel wallon de création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale, ainsi que l'analyse des besoins du public wallon en terme d'accompagnement dans sa démarche entrepreneuriale. Le rapport se conclut par des constats et des recommandations qui s'adressent aux pouvoirs publics, et en particulier au gouvernement de la Région wallonne.

Pour faciliter la lecture, les chapitres les plus importants commencent par une introduction et une table des matières.

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat collectif ? Qu'est-ce qu'entreprendre ensemble ?

Comme le souligne la brochure « L'Economie Sociale en mouvement » du Ministère du Développement économique et régional du Québec¹, l'entrepreneuriat collectif est au service de la société au sens large et au service des gens qui travaillent au sein des entreprises collectives. Il s'agit d'une réalité complexe, parfois difficile à mettre en œuvre et qui suscite beaucoup d'espoir tant par le rôle de levier pour l'économie de régions en difficulté que joue ce type d'entreprise, qu'en vertu de l'alternative qu'elles semblent offrir en terme de pratique de gestion et de rapports entre les travailleurs (responsabilisation, émancipation, solidarité), ainsi que pour leur contribution à la prise en compte des grands enjeux de la société (environnement, création d'emplois...).

¹ Voir copie du document en annexe.

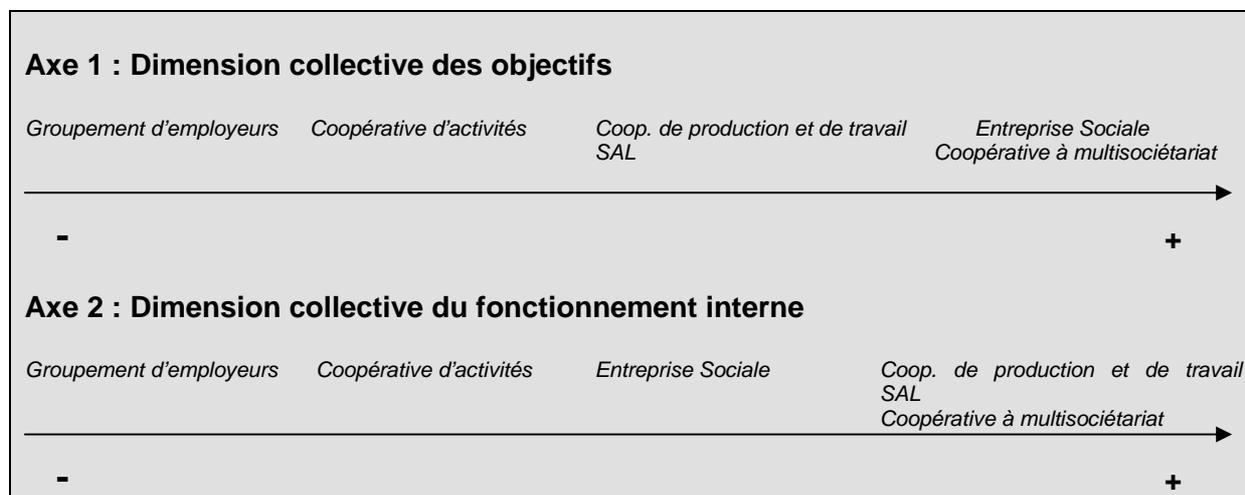
Alors que les concepts d' « économie sociale » et d' « entreprise sociale » ont été définis, il n'existe pas à notre connaissance de définition de l'entrepreneuriat collectif qui ait fait l'objet d'un consensus à grande échelle.

Plutôt que de tenter d'élaborer une définition théorique de ce type d'entrepreneuriat, nous préférons décrire brièvement, dans cette partie introductive, différents types d'entreprises nées dans un cadre d'économie sociale et ayant une dimension collective, tels qu'ils ont émergé dans plusieurs pays d'Europe.

C'est précisément sur cette « dimension collective » que les types d'entreprises divergent. On pourrait même les échelonner sur deux axes. Le premier axe représenterait la dimension « collective » des *objectifs* des entreprises : à l'une des extrémités de cet axe se trouvent les entreprises qui ont un objectif purement commercial ou lucratif et à l'autre extrémité, celles qui ont un objectif « social » ou de service à la collectivité, tels que par exemple l'insertion professionnelle de personnes handicapées ou la protection de l'environnement.

Sur l'autre axe, la dimension collective serait mesurée par rapport au *mode de fonctionnement interne* de l'entreprise (participation aux décisions quant à la gestion, partage des risques liés à l'entreprise...) : à l'une des extrémités de cet axe, l'on trouvera les groupements d'employeurs, ainsi que les coopératives d'activités françaises et belges qui rassemblent pour une période déterminée des entrepreneurs individuels. A l'autre extrémité, l'on placera les coopératives à multisociétariat, qui associent sur du long terme plusieurs types d'acteurs publics ou privés (travailleurs, usagers, volontaires, autorités locales).

Ainsi, l'on pourrait positionner comme suit différentes entreprises collectives sur les deux axes mentionnés ci-dessus :



Ci-dessous, nous décrivons brièvement ces quelques types d'entreprises collectives qui appartiennent au champ de l'économie sociale, en résumant pour chaque type leurs principaux objectifs et traits de leur fonctionnement interne.

Les groupements d'employeurs

Ces sociétés (belges ou françaises) permettent aux employeurs membres du groupement de se partager le temps de travail de travailleurs salariés mis à leur disposition. Les groupements d'employeurs gèrent les contrats de travail. Il s'agit essentiellement d'un

partage de ressources qui seraient trop onéreuses si elles étaient « utilisées » par les employeurs de façon individuelle.

Les coopératives d'activités

Les coopératives d'activités qui existent actuellement en France et en Belgique (une vingtaine de coopératives au total) sont des structures qui aident des futurs entrepreneurs dans le lancement de leur micro-entreprise en leur offrant un accompagnement et une formation personnalisés. Bien que les coopératives d'activités aient pour objet le lancement d'entrepreneurs individuels dans des secteurs qui n'appartiennent pas nécessairement à la sphère de l'économie sociale, la dimension collective réside dans l'objectif du dispositif qui vise à l'intégration professionnelle de personnes souvent à la recherche d'un emploi, ainsi que dans son fonctionnement. En effet, les futurs entrepreneurs bénéficient de certaines formations communes, se rencontrent et partagent leurs expériences au sein de la coopérative, et lorsque – après quelques mois – ils commencent à lancer leur entreprise, ils versent 10 % de leur chiffre d'affaire (marge brute) à la coopérative pour couvrir une partie des frais de fonctionnement du dispositif.

Les coopératives de production ou de travail

Les SCOP françaises (sociétés coopératives de production) appartiennent à cette catégorie.

Les SCOP sont des sociétés actives dans tous les domaines (elles n'ont donc pas nécessairement un objectif social). La dimension collective des SCOP se manifeste au niveau de leur fonctionnement interne puisque leurs salariés « sont associés majoritaires, participent aux décisions, à la gestion et aux résultats [de la coopérative] selon les principes coopératifs de démocratie dans l'entreprise »².

Les SAL

Les « sociedades anonimas o limitadas laborales » (SAL), ou Sociétés de travailleurs associés, sont des entreprises reprises ou créées par des travailleurs salariés, qui en sont actionnaires et en détiennent majoritairement le capital. Ce type d'entreprise existe essentiellement en Espagne. La dimension collective tient surtout à la façon dont l'entreprise est gérée puisque les travailleurs participent à la gestion de leur entreprise et le principe « une action vaut une voix » prévaut au niveau du conseil d'administration des SAL. En outre, la dimension sociale et collective des SAL tient au fait que les travailleurs licenciés ont pu retrouver un emploi à travers la reprise ou la création d'entreprises grâce à la possibilité qui leur était donnée au départ de ré-investir dans l'entreprise les cotisations dues à la Sécurité Sociale par leur employeur et ensuite, à partir de 1984, d'investir une partie de leurs allocations de chômage dans le capital de la société. Les travailleurs des SAL bénéficient également d'un accompagnement en gestion.

Une description plus détaillée des SAL sera donnée dans le cadre de cette étude (cfr chapitre sur les SAL, page 25).

² Site Internet de la Confédération Générale des SCOP (<http://www.scop.coop/>)

Les Entreprises Sociales

Le Réseau EMES (réseau européen de recherche) a défini l'entreprise sociale en utilisant une série de critères économiques et sociaux. Ainsi, en ce qui concerne les critères économiques, une entreprise sociale est définie par³ :

- Une activité continue de production de biens et/ou de services ;
- Un degré élevé d'autonomie par rapport aux autorités publiques ou d'autres organisations ;
- Un niveau significatif de prise de risque économique : la viabilité de l'entreprise dépend notamment des efforts consentis par leurs travailleurs et leurs membres ;
- Un niveau minimum d'emploi rémunéré, même si ces entreprises peuvent faire appel à du travail bénévole.

Sur le plan social, les entreprises sociales se distinguent par :

- Le fait qu'il s'agit d'une initiative émanant d'un groupe de citoyen ;
- Un objectif explicite de bénéfice à la communauté ;
- Un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital ;
- Une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité : généralement, ce type d'entreprise cherche à encourager la participation des différentes parties prenantes aux prises de décision et à la gestion de l'entreprise ;
- Une limitation de la distribution des bénéfices de l'entreprise.

La dimension collective est donc inhérente à leur nature, au niveau de leurs objectifs, de leur impulsion et de leur fonctionnement interne.

Les *entreprises sociales d'insertion* sont des entités économiques autonomes dont l'objectif essentiel est l'insertion professionnelle (sur le marché du travail ou en leur sein) de personnes ayant des difficultés à trouver un emploi. Ce type d'entreprises existe sous diverses formes dans un certain nombre de pays européens⁴. Leur dimension collective se manifeste surtout au niveau de leur objectif d'intégration professionnelle. Hormis quelques exceptions, le degré de participation des travailleurs à la gestion courante et aux orientations stratégiques de l'entreprise est généralement très limité dans ce type d'entreprises sociales⁵.

Les *régies de quartier*, par exemple, dont on parlera dans le chapitre portant sur les initiatives économiques solidaires (page 16), et qui existent en France, en Belgique et aux Pays-Bas, travaillent au niveau d'un territoire et y mobilisent les habitants pour réhabiliter et animer leur environnement⁶.

Les coopératives à multisociétariat

Comme indiqué ci-dessus, elles incluent parmi leurs membres différents types d'acteurs : les travailleurs, les usagers, les volontaires, les autorités locales... On trouve ce type de coopératives dans plusieurs pays et dans divers secteurs, notamment parmi les coopératives

³ C. Davister, J. Defourny et O. Grégoire : « Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne : un aperçu général », EMES Working Paper 03/11, 2003, pp 19-20.

⁴ C. Davister, J. Defourny et O. Grégoire, *ibidem*, p. 3.

⁵ C. Davister, J. Defourny et O. Grégoire, *ibidem*, p. 24.

⁶ « L'entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000 », Actes, Bologne, 30 nov. – 1^{er} déc. 1998, p. 131.

de consommation (par exemple en Espagne et en Angleterre), ou dans le secteur du tourisme et de la culture⁷.

Au niveau fonctionnement interne, le principe « un membre a une voix » dans le conseil d'administration s'applique à ce type de coopérative comme aux autres.

Quelques exemples de coopératives à multisociétariat :

Les coopératives sociales

Les coopératives sociales se sont développées dans divers pays d'Europe, mais c'est en Italie qu'elles ont émergé et que le phénomène est le plus important (5.600 coopératives sociales, 23.000 volontaires et 156.900 employés en 2001, selon une estimation de CGM)⁸.

En Italie, ce type de coopérative s'occupe principalement de fourniture de services sociaux et de services de santé (coopérative sociale de type A) et d'insertion par le travail de personnes défavorisées (coopérative sociale de type B). Un nombre restreint de coopératives sociales travaille dans les deux secteurs.

Les SCIC

Née en France, la SCIC est une nouvelle forme d'entreprise coopérative qui permet d'associer les salariés, usagers, bénévoles, collectivités territoriales ou tous autres partenaires qui veulent agir ensemble dans un même projet de développement local⁹.

Les sociétés à finalité sociales (SFS)

Cette dénomination désigne depuis 1995, en Belgique, les sociétés commerciales dont l'objet a une finalité sociale. L'objectif (ou la finalité) social(e) est au cœur des statuts de ce type de société.

Les coopératives de solidarité

Ces nouvelles formes de coopératives, qui existent au Québec, rassemblent en tant que membres les salariés associés, les usagers des services offerts par la coopérative et tout autre individu ou société qui a un intérêt économique ou social dans la poursuite de l'objectif de la coopérative (membres de soutien). Ces coopératives sont actives dans le domaine des services à domicile (garde d'enfants, entretiens ménagers, soins...)¹⁰.

⁷ « L'entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000 », ibidem, p. 80.

⁸ CGM (Consorzio Nazionale della Cooperazione di Solidarietà Sociale Gino Mattarelli) : Local based studies – Italy, final report for the project « Management and Promotion of local economic processes », Automne 2003.

⁹ Site Internet des Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif : <http://www.resoscope.org/scic/>

¹⁰ Site Internet des Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif, ibidem.

Les initiatives économiques solidaires

Par **Elisabetta Bucolo**, Sociologue, Chargée d'études au CRIDA

Laurent Gardin, Sociologue, Chargé d'études au CRIDA

Jean-Louis Laville, Sociologue, Professeur au CNAM, LISE (CNAM-CNRS, Paris)¹¹

Résumé

Par **Marie Spaey**, Chargée de projet, Fondation pour la Solidarité

L'introduction de ce chapitre donne un aperçu des enjeux politiques et idéologiques des initiatives économiques solidaires. Ensuite (point 2), le contexte socio-démographique qui offre un terrain favorable à l'émergence d'initiatives locales en Europe est décrit, ainsi que leur potentiel en matière de création d'emplois dans différents pays. Les secteurs couverts par ces initiatives locales sont énoncés. La troisième partie de ce chapitre met en garde contre deux tendances actuelles : l'occultation de la dimension collective d'initiatives locales (réduction au seul modèle de l'entrepreneuriat individuel) ; la mise en avant des micro-entreprises indépendantes comme alternative aux règles protectrices du salariat. Dans la quatrième partie de ce chapitre, des initiatives collectives fonctionnant en réseau sont décrites. Il s'agit notamment d'initiatives permettant à des personnes en difficulté d'insertion sur le marché de l'emploi de retrouver confiance en elles et de mobiliser leurs ressources ou leurs compétences en vue d'activités économiques. Enfin, en conclusion, des recommandations sont faites, essentiellement aux pouvoirs publics, pour soutenir les initiatives économiques solidaires.

Table des matières du chapitre

1. INTRODUCTION	10
2. LES INITIATIVES LOCALES EN EUROPE : L'AMPLEUR DU PHENOMENE	11
3. L'INTERPRETATION LIBERALE DE CE PHENOMENE ET L'OCCULTATION DES INITIATIVES COLLECTIVES	13
4. LES INITIATIVES COLLECTIVES : LA PREUVE DES RESEAUX	15
<u>Artisans du Monde</u>	15
<u>Le CNLRQ - Comité national de liaison des Régies de quartier</u>	16
<u>Le Réseau d'Activités d'Économie Solidaire</u>	19
<u>L'Union des Fédérations d'Intervention Culturelles</u>	19
5. POUR UNE REELLE RECONNAISSANCE DES INITIATIVES COLLECTIVES	21
5.1. DES PROPOSITIONS AUX POLITIQUES PUBLIQUES	22
<i>Le financement de l'investissement immatériel</i>	22
<i>La formation et le suivi-accompagnement</i>	22
<i>Le soutien à la professionnalisation des emplois</i>	23
<i>L'aide à l'engagement volontaire</i>	23
<i>L'appui aux regroupements d'initiatives</i>	23
<i>L'hybridation des financements et la négociation sociale</i>	24

¹¹ Les éléments qui se trouvent dans ce chapitre proviennent d'un travail réalisé pour l'Union européenne par Laurent Gardin et Jean-Louis Laville, dir., *Les initiatives locales en Europe : bilan économique et social*, CRIDA – CE, 1997, Paris.

1. Introduction

La position social-démocrate qui a consisté à réguler le capitalisme en protégeant certaines activités (éducation, services sociaux, santé, ...) du marché se trouve aujourd'hui déstabilisée par la remise en cause du statut salarial et l'expansion des activités marchandes à l'ensemble de la vie sociale. Pour ne pas verser dans l'acceptation de l'extension sans limites du capitalisme comme une condition indispensable au maintien de politiques redistributives, il importe de retrouver une capacité d'expression sur les formes de production et non pas seulement d'affirmer la nécessité d'une redistribution publique. C'est pourquoi il devient fondamental d'affirmer un droit à l'initiative, autrement dit de revendiquer que l'initiative économique n'est pas l'apanage d'une élite. Il s'agit qu'une économie fondée sur le travail et le souci de la qualité de la vie puisse acquérir droit de cité et ne soit pas sacrifiée au motif que toute action économique se réduirait à la maximisation de la rentabilité du capital.

Cette nouvelle question politique peut être abordée en trois temps. Tout d'abord il convient de mentionner que de nombreuses expériences ont été mises en pratique en Europe pour s'attaquer à l'inégalité devant l'initiative. Mais trop souvent toute dimension collective est occultée dans l'approche de la création d'activités alors interprétée selon un cadre d'analyse relevant du libéralisme. Cette tendance aboutit à mythifier l'entreprise individuelle et à dénigrer l'articulation entre protections sociales et travail propre au salariat. Pourtant, les études menées en Europe le montrent, il existe un mouvement d'initiatives collectives qu'il est possible de caractériser. Son existence, autant que les discriminations négatives dont il souffre, amènent alors à s'interroger sur les changements qui permettraient qu'il soit vraiment soutenu. L'enjeu est clair : il s'agit de reconnaître à la fois les personnes qui s'y engagent et les enjeux de société dont sont porteurs ces démarches.

2. Les initiatives locales en Europe : l'ampleur du phénomène

L'essor des initiatives locales en Europe s'explique par la demande pour de nombreux services peu ou mal couverts. Sous l'effet de fortes évolutions sociales et démographiques dont les deux principales touchent à l'augmentation du taux d'activité féminin avec l'évolution des structures familiales et au vieillissement de la population.

Ces tendances sous-tendent des besoins croissants en matière de services aux personnes âgées et handicapées et d'accueil des enfants. Le réseau Childcare a estimé pour l'Union européenne qu'une offre de services touchant une fraction supplémentaire de 10 % de jeunes enfants pourrait créer 415 000 emplois voire 625 000 en incluant les emplois annexes. D'autres changements majeurs comme l'urbanisation croissante de la population européenne, la baisse du temps de travail, l'élévation du niveau d'éducation, la montée des préoccupations écologiques et l'accroissement continu en nombre des attentes de pratiques artistiques et culturelles créent des opportunités en termes de services urbains, de services culturels, de loisirs, d'environnement.

Le Livre Blanc¹² qui constitue une réflexion de la Communauté européenne sur le XXIème siècle, a mis l'accent sur ces questions. " De nombreux besoins restent aujourd'hui encore insatisfaits. Ils correspondent à l'évolution des modes de vie, à la transformation des structures familiales, à l'augmentation de l'activité professionnelle féminine, aux aspirations nouvelles d'une population âgée, voire très âgée. Ils résultent aussi de la nécessité de réparer les dommages causés à l'environnement, de réhabiliter les quartiers urbains les plus défavorisés ", et de prendre en compte les revendications sociales à pratiquer artistiquement et culturellement sans autres enjeux que d'aller mieux ensemble et de signifier son existence.

Pour la Commission européenne, " une politique volontariste de créations d'emplois dans les secteurs abrités peut mener à la création nette d'emplois dans l'ensemble de l'économie (...). On obtiendrait en effet, au bout de 4 ans :

- en France, pour un coût initial budgétaire de 3 196 millions d'euros la création de 125 000 emplois directs et 235 000 emplois au total ;
- au Royaume-Uni, pour un coût initial budgétaire de 1 133 millions d'euros la création de 119 200 emplois directs et 164 000 emplois au total ;
- en Allemagne, pour un coût budgétaire initial de 3 196 millions d'euros la création de 431 800 emplois directs et 610 000 emplois au total. "

Pour approfondir cette question, une enquête a été menée par les services de la Commission. Elle a donné lieu à la publication de documents des services de la Commission européenne : *Les initiatives locales de développement et d'emploi* (ILDE) ; ces travaux¹³ ont confirmé à la fois l'importance de ces activités nouvelles et l'originalité des démarches qui réussissent. Ils ont permis de dégager 19 domaines d'offre situés dans 4 grands champs comme indiqué dans le tableau page suivante.

¹² Cf. Commission des Communautés Européenne, *Croissance, Compétitivité et Emploi. Débats et voies pour entrer dans le XXIème siècle*, Livre Blanc, Luxembourg, 1993, p. 20.

¹³ Commission Européenne, *Les initiatives locales de développement et d'emploi*, Enquête dans l'Union Européenne, Bruxelles, mars 1995 et aussi *Le premier rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi, Des leçons pour les pactes territoriaux et locaux pour l'emploi*, Document de travail des services de la commission, novembre 1996.

Les 19 domaines des initiatives locales de développement et d'emploi

- les services de la vie quotidienne avec :
 - les services à domicile ;
 - la garde d'enfants ;
 - les nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
 - l'aide aux jeunes en difficulté et l'insertion.
- les services d'amélioration du cadre de vie avec :
 - l'amélioration du logement ; la sécurité ;
 - les transports collectifs locaux ;
 - la revalorisation des espaces publics urbains ;
 - les commerces de proximité ;
 - la maîtrise de l'énergie.
- les services culturels et de loisirs avec :
 - le tourisme ;
 - l'audiovisuel ;
 - la valorisation du patrimoine culturel ;
 - le développement culturel local ;
 - le sport.
- les services d'environnement avec :
 - la gestion des déchets ;
 - la gestion de l'eau ;
 - la protection et l'entretien des zones naturelles ;
 - la réglementation, le contrôle de la pollution et les installations correspondantes.

Il existe donc un fait socio-économique indéniable, celui des initiatives locales, mais leur réalité est recouverte par un discours ultra-libéral.

3. L'interprétation libérale de ce phénomène et l'occultation des initiatives collectives

Il existe un mouvement initiatives locales, aussi bien en France qu'au niveau international. Cette orientation dominante des interprétations données au phénomène des initiatives locales est repérable dans deux traits majeurs : la réduction de l'initiative à un modèle unique, l'utilisation du thème de l'initiative pour alimenter la critique du salariat.

Tout d'abord, l'ensemble des initiatives est rabattu sur le seul modèle de l'entrepreneur individuel. La capacité d'initiatives qui se fait jour dans la société est réduite à un "capitalisme aux pieds nus"¹⁴ qui ne rend pas compte de la diversité des démarches réelles. En effet, comme l'ont montré des recherches menées sur les pays du Sud, l'économie populaire ne peut pas être interprétée dans ces termes. Au contraire elle cherche à sortir de l'informel en gardant une dimension collective.

Des initiatives de femmes au Nord comme au Sud¹⁵ sont également des exemples symptomatiques de ce point de vue, elles ne peuvent être comprises à travers le modèle de l'entreprise individuelle puisqu'elles s'inscrivent le plus souvent dans une démarche collective pour l'amélioration de la vie quotidienne. Les femmes qui y participent s'engagent dans des secteurs liés à la vie quotidienne en transférant leurs savoir-faire traditionnels en compétences professionnelles. Il s'agit de restaurants de quartier, de services de traiteur, de services de médiation, ... L'originalité de ces initiatives tient à leur dimension collective, familiale ou communautaire et leurs enjeux sont à la fois économiques et citoyens. Ces initiatives relèvent bien de la volonté d'être acteur de sa propre vie et de transformation sociale pour la collectivité. A l'heure actuelle, la multiplication des initiatives entrepreneuriales des groupes de femmes, se heurte à des problèmes de reconnaissance et de crédibilité, en limitant ainsi leur concrétisation et leur pérennisation. Il faudra donc reconnaître aux initiatives de femmes, comme à d'autres, leur capacité innovatrice fondée sur des formes d'organisation collective¹⁶.

Autre trait marquant, la multiplication des micro-entreprises indépendantes est posée comme une alternative aux règles protectrices du salariat. Selon cette analyse, l'intervention de l'Etat, qui a engendré des rigidités dommageables, doit être remplacée par l'action d'un secteur privé animé par un souci de bien-être social. C'est donc un plaidoyer pour le désengagement de l'Etat qui soutient le discours sur la micro-entreprise. Or, cette lecture idéologique est aussi infirmée par les faits. En fait, les expériences de soutien aux initiatives qui se sont imposées font appel à la médiation associative et à l'hybridation des ressources. Relations de confiance et territorialisation de l'action sont au cœur de leurs démarches. La médiation associative apparaît donc indispensable. De plus, à l'heure actuelle, aucune expérience ne peut se déclarer entièrement publique ou entièrement privée. Si les financements publics s'avèrent indispensables, pour le milieu associatif, un moyen de limiter la dépendance à l'égard des fonds publics consiste à développer des partenariats bancaires via les fonds de garantie. C'est dans cette voie que se sont engagés les dispositifs de crédit solidaire qui voulaient dépasser le stade expérimental.

En somme, l'éloge de l'initiative quand il ne valorise qu'un seul modèle, celui de l'entrepreneur individuel, témoigne d'une dérive ultra-libérale niant la dimension plurielle des initiatives qui se sont multipliées ces vingt dernières années en Europe comme dans d'autres continents.

¹⁴ H. De Soto, *El otro sendero*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1987.

¹⁵ I. Guérin, *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte, 2003.

¹⁶ M. Hersent, A. Berger et L. Fraisse " Femmes et économie solidaire " in *Culture en mouvement*, n° 31, octobre 2000.

Il s'agit en fait, de proposer que chacun se transforme en entrepreneur et que soit entérinée la fin du salariat. La micro-entreprise devient alors un instrument au service d'un courant de pensée, d'origine anglo-saxonne dont quelques-uns des auteurs marquants sont William Bridges, Henry Dent, Charles Handy, Charles Goldfinger¹⁷, qui veut remplacer les règles et les engagements mutuels régissant le contrat de travail pour des relations commerciales plus souples et ponctuelles entre prestataires et donneurs d'ordres.

Sous l'appel à l'initiative, se cachent les facilités offertes aux donneurs d'ordre pour convertir leurs salariés en fournisseurs, selon une pratique qui se répand dans certains secteurs comme le bâtiment. A travers des systèmes de sous-traitance en cascade, le droit commercial y remplace progressivement le droit du travail pour régir les relations entre offre et demande de travail, au détriment des plus faibles parmi les contractants. Il existe en effet "deux types de passage du salariat à l'indépendance, une voie fondée sur la compétence qui donne au salarié une autonomie croissante sur l'axe de l'organisation [...] ; une voie fondée sur le transfert du risque pour des salariés moins qualifiés dépendant de l'organisation de l'utilisateur¹⁸". L'imposture consiste à masquer la seconde voie en laissant entendre que toute transition du salariat au travail indépendant prendrait la première voie.

Sans doute, comme le remarque Robert Castel, "l'individualisation des tâches peut elle avoir des effets positifs sur certaines catégories de travailleurs en leur permettant de s'affranchir de réglementations pesantes et de hiérarchies rigides afin de mieux exprimer leur identité à travers l'emploi. Mais ce sont ceux qui disposent d'un maximum de ressources et peuvent mobiliser différents types de capitaux. Pour un salarié qui se libère des encastrements collectifs, dix risquent de sombrer, privés de tout support et de toute protection. Et désormais "inemployables", ils n'auront aucun recours du côté des droits sociaux, car ceux-ci sont aussi des facteurs de rigidité qu'il faut abolir"¹⁹. Castel, auteur d'une chronique du salariat, souligne ainsi derrière l'apologie du libre choix, l'absence de toute conception sociologique de l'individu en société, absence qui amène à gommer la réalité des rapports sociaux. La fiction de l'égalité contractuelle des individus est utilisée, comme au XIXe siècle, pour masquer les rapports de force qui s'instituent entre des contractants aux positions dissymétriques.

Le coup de force théorique qui consiste à interpréter l'initiative uniquement dans sa dimension marchande naturalise l'entreprise individuelle, qui serait la voie la plus normale de l'exercice d'une activité économique, et élude les rapports de force existants dans les différents secteurs économiques pour mythifier l'entreprise indépendante.

Le meilleur moyen pour s'opposer à cet accaparement du thème de l'initiative au seul profit d'une approche ultra-libérale est de faire toute sa place à l'initiative collective dans la diversité de ses formes et de concevoir des systèmes d'accompagnement qui prennent pleinement en compte les originalités de cet "entreprendre ensemble"²⁰.

A cet égard, l'expérience de ces dernières décennies est suffisamment riche pour fournir nombre d'enseignements sur la présence d'initiatives collectives et sur les formes qu'elles prennent. L'exemple des réseaux nationaux est illustratif des enjeux concrets de démocratie économiques dont elles sont porteuses, au-delà de leur capacité de création d'emplois qu'elles partagent avec les autres initiatives locales.

¹⁷ H. Dent, *Job Choc*, Paris, First Editions, 1995 ; C. Hardy, *Le temps des paradoxes*, Paris, Village Mondial, 1995 ; C. Goldfinger, *Travail et hors-travail. Vers une société fluide*, Paris, Odile Jacob, 1998.

¹⁸ Comme le montre M.L. Morin à l'issue d'une recherche basée sur des analyses de situations empiriques, M.L. Morin (dir.), *Prestation du travail et activité de service*, Laboratoire interdisciplinaire de recherche sur les ressources humaines et l'emploi, Toulouse, 1997, p. 20.

¹⁹ R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard., 1995, p. 22.

²⁰ Coordonnées de "Entreprendre ensemble", 9, rue Duphot, 69003 Lyon. Email : info@cooperer.org

4. Les initiatives collectives : la preuve des réseaux

Plusieurs réseaux qui attestent en effet d'une structuration des initiatives collectives, sans viser à l'exhaustivité, peuvent être mentionnés : Artisans du Monde, le Comité National de Liaison des Régies de Quartier, le Réseau d'Activités d'Économie Solidaire, l'Union des Fédérations d'Intervention Culturelles.

Artisans du Monde

Le mouvement Artisans du Monde est né en France à la fin des années soixante, avec la création par des militants tiers-mondistes des "boutiques tiers-monde" destinées à vendre des produits en provenance de groupements de producteurs des pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Ces initiatives citoyennes de solidarité internationale répondaient au mot d'ordre "du commerce, pas de l'aide" et sont fortement inspirées des sentiments anti-colonialistes et anti-impérialistes de l'époque. On parle alors de commerce alternatif.

Aujourd'hui, le mouvement Artisans du Monde en France est structuré autour de 129 points de vente et d'information (associations), mobilise plus de 4000 bénévoles et militants et une cinquantaine de salariés. Il est représenté par une fédération nationale et a permis la création d'une centrale d'importation-distribution, Solidar'Monde, société anonyme à conseil de surveillance, dont les principaux actionnaires sont le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement et Artisans du Monde.

Mouvement très dynamique, Artisans du Monde a multiplié son réseau de vente-information par deux dans les cinq dernières années et son chiffre d'affaires augmente de plus de 15% par an. Le chiffre d'affaires total du réseau en 2006 était de 6,5 Millions d'Euros. Les produits proviennent d'une centaine d'organisations de producteurs dans une quarantaine de pays "du Sud".

Pour le mouvement Artisans du Monde, il s'agit "de favoriser un développement durable par la promotion du commerce équitable. Le développement étant entendu comme la maîtrise par les peuples et les sociétés de leurs choix économiques, politiques, sociaux, culturels et écologiques". La promotion du commerce équitable doit permettre : "aux producteurs des pays et des régions défavorisées de vivre dignement de leur travail et d'être des acteurs de leur développement, notamment à travers des projets de développement durable ; "aux consommateurs d'être informés sur les dysfonctionnements du commerce international et de devenir des citoyens plus conscients et actifs dans leur choix de consommation". Plus généralement ceci doit "contribuer à changer les mécanismes du commerce international et les conditions de production" (Statuts de la Fédération Artisans du Monde, Mai 1999).

Trois types d'actions permettent à Artisans du Monde de poursuivre ses objectifs : l'action commerciale, l'éducation au commerce équitable, l'interpellation des décideurs économiques et politiques en France et auprès des organismes internationaux.

L'action commerciale implique de fournir à des producteurs un débouché commercial leur permettant de prendre en charge eux-mêmes le développement de leur communauté. Pour fournir ce débouché, Artisans du Monde s'est posé un objectif à trois ans : permettre que 80 % des français aient accès à un point de vente où ils trouvent des produits du commerce équitable à moins de 25 kilomètres de chez eux. Le développement de ces points de vente est réalisé par un travail alliant le travail militant et salarié. En effet, le commerce équitable ne peut rester l'affaire de quelques spécialistes : la combinaison militant et salarié renforce la présence du commerce équitable dans différents lieux : associations culturelles, de solidarité, collectivités territoriales, lieux de travail, mais aussi petits commerces dans les zones rurales. L'action commerciale équitable est l'affaire de tous les citoyens.

L'éducation au commerce équitable est le deuxième moyen d'action d'Artisans du Monde. Le commerce équitable ne vise pas seulement le développement de parts de marché ; il vise surtout l'augmentation du nombre de citoyens convaincus que l'acte d'achat peut être différent et peut contenir d'autres valeurs que celles de la recherche du prix le plus bas. L'acte d'achat doit aussi être une arme politique de tous les jours, pour contester un système qui produit davantage d'exclusion que de richesse. C'est pourquoi Artisans du Monde a mis en place un programme d'éducation des jeunes adultes : organisation de conférences, actions dans les lycées permettant de sensibiliser les enfants, les jeunes et les adultes et de leur montrer qu'une consommation responsable est possible.

Artisans du Monde participe avec d'autres associations et collectifs (CRID, MES, Agir Ici, CCFD, CFSI, etc.) et avec ses homologues européens (réseau NEWS !) à des campagnes pour faire changer les règles et les pratiques du commerce international. Le développement de ces initiatives est important pour obtenir la prise en compte des critères sociaux et environnementaux dans les régulations internationales pour plus de droit et de justice dans les échanges commerciaux. Le mouvement est ainsi engagé dans :

- la reconnaissance du commerce équitable comme une alternative qui doit trouver sa place dans les démarches de l'alter-mondialisation : Artisans du Monde est présent dans les forums sociaux (FSM, FSE et FSL) ainsi que dans les initiatives menées lors des rencontres officielles du G8 ou de l'OMC ;
- la coordination de la campagne " De l'éthique sur l'étiquette " en France et en Europe : cette démarche s'inscrit dans le développement d'une consommation citoyenne. Il s'agit de faire interpeller par les consommateurs les décideurs économiques et politiques sur les conditions sociales de production des produits qu'ils achètent, en vue de faire pression sur les entreprises de la grande distribution et les collectivités territoriales pour qu'elles adoptent des codes de conduite sur le respect des droits humains au travail et la protection de l'environnement.

Ainsi, la démarche du mouvement Artisans du Monde s'inscrit dans une triple dimension, à la fois socio-économique, éducative et politique. Socio-économique car elle cherche à promouvoir le développement durable : au Sud il permet à des producteurs défavorisés d'avoir un accès au marché et de retrouver leur dignité par le travail et le développement de compétences professionnelles reconnues ; au Nord par le développement d'un réseau de commerces de proximité qui sont à la fois des lieux de vente, d'information et de rencontres citoyennes. Dimension éducative parce qu'il est nécessaire que les citoyens comprennent et assument pleinement les conséquences de leurs actes en tant que consommateurs. Dimension politique enfin, parce que les conditions des échanges commerciaux respectueux des êtres humains et de l'environnement ne seront possibles sans l'action concertée des différents acteurs des sociétés civiles, aux niveaux locaux, régionaux et mondiaux, pour une mondialisation au service de l'homme.

Le CNLRQ - Comité national de liaison des Régies de quartier

Présentes sur l'ensemble du territoire français, les Régies de Quartier sont regroupées depuis 1988 dans un réseau national, le Comité National de Liaison des Régies de Quartier (CNLRQ).

Son organisation démocratique lui permet d'assurer une triple mission d'animation, de représentation et de développement, qui concourt à un objectif plus global : conforter et démultiplier au niveau national la dynamique de citoyenneté active orchestrée par les Régies dans les quartiers.

Le réseau des Régies de quartier développe un projet citoyen créateur d'emplois, mais aussi d'investissement volontaire, il représente : 130 associations loi 1901 qui emploient 4 500 salariés chaque mois soit 3500 équivalent temps plein, 7 000 salariés chaque année, 60 %

des présidents de Régies sont des habitants. 1 000 000 d'habitants constituent la sphère d'influence potentielle de 130 Régies (et plus de 30 associations en cours de montage) dont le projet est conduit par plus de 2 500 administrateurs bénévoles (parmi eux 40 % d'habitants) et plus de 1 100 associations partenaires. Afin de renforcer la dynamique locale, le CNLRQ a mis en place 12 délégations régionales.

Une Régie de Quartier est une association loi 1901, constituée par des représentants de la Municipalité, les logeurs, et les habitants.

La Régie de Quartier élabore son projet économique et politique grâce à la mobilisation des habitants et à l'implication de la Ville et des logeurs. Ensemble, ils interviennent dans la gestion urbaine du territoire. Les salariés de l'Association sont les habitants du quartier. Ils entretiennent, nettoient, rénovent, aménagent, et développent des services de proximité pour améliorer le cadre de vie. La Régie de Quartier contractualise financièrement avec la Ville et les logeurs.

Les buts d'une Régie sont de contribuer à construire une citoyenneté urbaine, retisser les liens sociaux sur le quartier, créer de nouvelles activités, inventer de nouveaux modes de démocratie. Elle réalise ses objectifs à travers trois dimensions : sociale, en valorisant les prestations techniques par l'implication des habitants ; économique, par l'émergence de nouvelles formes d'activité ou de services ; politique, en favorisant sur le quartier un projet pour mieux vivre ensemble.

Les activités des Régies couvrent trois registres.

- Les activités économiques (entretien, nettoyage, gardiennage, encombrants, second œuvre du bâtiment et animation) ont pour finalités : l'emploi d'habitants en difficulté, le développement d'une économie locale de proximité à partir des propositions des habitants eux-mêmes, la responsabilisation des habitants dans la coproduction de ces services...
- Les activités d'insertion globale (élaboration de projet personnel et professionnel, formation d'acteurs et insertion dans le monde du travail) ont pour finalités : l'aide aux habitants en difficulté à sortir leurs têtes de l'eau, à retrouver leur dignité en particulier par la reconnaissance de leur rôle dans le quartier, la confiance en eux et l'envie d'agir pour eux et pour les autres...
- Les activités associatives (réunion de salariés, diverses actions bénévoles en interne et à l'échelle du quartier) ont pour finalités : le développement de la citoyenneté, amélioration du lien social, participation à la vie du quartier et à la consolidation du sentiment d'appartenance à une communauté de vie et d'appropriation collective de l'espace public.

Le mode de fonctionnement des Régies montre comment elles s'inscrivent de manière alternative au quotidien dans l'économie, c'est-à-dire plus démocratique et plus solidaire. Au niveau économique : une Régie peut réaliser en moyenne de 1,75 fois le nombre d'emploi que ferait une entreprise classique sur les mêmes activités. De plus elles répondent à des sollicitations d'habitants complètement délaissés par les entreprises et même parfois par le service public... Au niveau démocratique : le choix du statut juridique associatif et le respect de la charte imposent une implication non seulement des salariés mais également de tous les habitants intéressés par l'action de la Régie y compris dans les instances de décision de l'association. La solidarité est réelle du fait que les habitants en difficulté sont la 1^{ère} cible de l'action de la Régie de Quartier à tous les niveaux (économique, social et citoyen). Le secteur d'habitat social est aussi intégré dans le quartier et le quartier dans la ville. Par ailleurs, l'ouverture vers l'autre est pratiquée pour une reconnaissance mutuelle et un meilleur vivre ensemble indépendamment du sexe, de l'âge, de l'origine culturelle et du niveau social.

Sur le terrain local, les Régies de Quartier rencontrent en particulier deux difficultés pour maintenir leur projet original d'économie solidaire.

- Leurs partenaires (collectivités locales et organismes bailleurs) ont souvent une vision de l'économie extrêmement classique réduisant la régie à un prestataire technique, déniaient aux habitants administrateurs leur rôle dans la définition du cahier des charges ou dans l'évaluation du service coproduit. Ainsi à Grenoble le dispositif correspondant de nuit pourtant créé à partir d'un travail préparatoire des habitants et financé directement par eux en majorité sur leurs charges est remis en cause par la Ville qui ne finance que 30% du coût du service. Les régies veulent garder le contrôle par les habitants et usagers des services qu'elles développent
- Les associations que sont les régies ont du mal à renouveler les habitants participant à la vie de leur association. Pour éviter l'instrumentalisation par d'autres il faut une vie associative forte avec renouvellement et présence de toutes les catégories de population qui composent le quartier. Cette capacité de renouvellement dépend étroitement du lien social, de la vie associative présents dans le quartier. Par leurs activités, par les rencontres qu'elles peuvent organiser au pied des immeubles, par les fêtes les régies participent à l'enrichissement de ce "capital social" dont les quartiers ont besoin.

Pour leur spécificité, les Régies essaient de jouer un rôle de rapprochement entre d'une part l'économie sociale et d'autre part les différentes composantes de l'économie solidaire. Cette dernière est en cours de refondation pour tenter de regrouper tous les acteurs dans une dynamique en mesure d'assurer plus de crédibilité et de lisibilité pour le travail réalisé au quotidien par l'ensemble des porteurs d'initiatives du mouvement. Dans cette optique elles sont investies localement, à l'échelle régionale et au niveau national voir européen et international pour apporter leur contribution à cette grande réalisation collective...

Plusieurs actions sont entreprises à l'échelle locale (Forum Sociaux Locaux et structuration régionale de l'économie solidaire), nationale (Mouvement de l'Economie Solidaire), européenne (Association Européenne des Régies de Quartier et Forum Social Européen) et internationale (Rencontres internationales pour la globalisation de la Solidarité et le Forum Social Mondial).

Le CNLRQ souhaite que les autres mouvements de la solidarité s'impliquent avec lui sur des projets concrets dans les quartiers, sur les actions citoyennes menées auprès des différentes communautés, pour défendre l'économie solidaire au quotidien remise en cause par des exigences de réduction des coûts, par l'instrumentalisation des acteurs de l'économie solidaire au profit des seuls élus politiques.

Les Régies de quartier participent aux Forums Sociaux Européens et dialoguent avec les mouvements altermondialistes. Par l'implication au quotidien et au-delà du rôle de régulation et de consolidation de la cohésion sociale, il s'agit de participer à la mise en œuvre des transformations nécessaires pour que les aspirations des populations vivant dans les territoires d'intervention des Régies puissent être réalisées. A ce titre, la mutualisation des pratiques et l'échange des expériences sont recherchés dans une démarche dynamique de quête du sens avec tous ceux qui partagent les mêmes valeurs et les mêmes analyses. Selon ses acteurs, la construction d'une Europe plus démocratique et plus sociale passe par la consolidation du réseau des Régies de Quartier tant au niveau national qu'au niveau européen. Réciproquement, ceux-ci sont investis dans la construction d'un Mouvement pour l'Economie Solidaire fort, en mesure de défendre leurs points de vue, tant à l'échelle européenne qu'à l'échelle mondiale, avec les altermondialistes et également avec les représentants du mouvement social et notamment les syndicats...

Le Réseau d'Activités d'Économie Solidaire

Depuis une décennie, les associations interculturelles des femmes issues des banlieues et de quartiers sensibles se sont mobilisées pour réagir face à la crise et au chômage qui se faisaient de plus en plus pressants.

Il s'agissait pour ces femmes souvent de condition modeste, vivant dans la précarité du fait de leur origine sociale de trouver une réhabilitation au travers d'activités d'insertion sociale. Elles mettent en place des activités basées sur l'éducation, la formation, et le transfert de savoir-faire sociaux et culturels en savoirs faire professionnels, en travaillant sur le retour d'une confiance en soi perdue par la mobilisation des ressources psychologiques anesthésiées par des années d'assistanat.

Il est également à souligner que l'exacerbation de la crise a engendré dans les quartiers des conséquences comme : une concentration des populations ne vivant que des minima sociaux ; une forte concentration des populations d'origine immigrée ; un habitat dégradé ; un taux de chômage dépassant fortement la moyenne nationale ; des centres commerciaux dévitalisés et un service public mal assuré. Ces éléments de contexte expliquent partiellement l'émergence des micro-activités qui sont : des travaux de retouches et de couture, de laverie, de médiation interculturelle, des restaurants de quartiers.

Ces activités répondent à un besoin d'agir sur le cadre de vie, sur l'environnement, pour améliorer la vie quotidienne, et répondre ainsi à des besoins non couverts localement.

Ces activités créées par des femmes dans ces quartiers pauvres sont vecteurs de connaissance d'apprentissage et fédératrices pour l'impulsion des micro-projets. Elles s'inscrivent non seulement dans une logique ambitieuse de création d'emploi dans des quartiers difficiles, mais aussi redonnent à ces groupes de femmes soumis à divers phénomènes d'exclusion (le sexe, la race, la pauvreté) les moyens de devenir sujets, acteurs économiques à part entière.

Les activités initiées par les femmes ont une forte valeur citoyenne, elles créent des espaces de confrontation de médiation et du remailage du tissu social local et servent de lien entre les cultures et les communautés, elles réconcilient les centres développés et les périphéries souvent pauvres. Indépendamment de l'histoire de chaque territoire et du contexte de chaque initiative et des différents dispositifs mis en place par les pouvoirs publics dans le cadre des politiques de la ville, ces activités sont restées confrontées à des difficultés multiples qui freinent leur marche vers l'autonomie et leur engagement dans la vie économique locale, et vers la citoyenneté. Elles restent encore fragiles, car elles doivent concilier des objectifs de rentabilité et d'efficacité aux exigences sociales et éthiques. D'où l'importance de leur rassemblement.

Ré'actives (réseau d'activités d'économie solidaire) regroupe des initiatives économiques de femmes issues des quartiers sensibles. Ces initiatives oeuvrent dans le domaine de la restauration interculturelle. Le réseau Ré'actives a pour but de :

- capitaliser les expériences acquises,
- faciliter les échanges d'information,
- organiser des rencontres entre initiatives de femmes dans différents quartiers de villes européennes,
- valoriser les initiatives et leur impact sur le développement local,
- étudier les conditions de leur pérennisation dans le cadre de l'économie solidaire.

Le regroupement de ces initiatives au sein du réseau Ré'actives rend visible et lisible le travail effectué dans diverses régions par les femmes des quartiers pauvres. Ce

regroupement sera force de proposition pour reconnaître pour les femmes des initiatives le droit de se former continuellement pour arriver à une professionnalisation effective.

Il s'agit pour les femmes de ne pas rater un train de plus. Les femmes des initiatives témoignent d'un parcours de femmes et d'acteur de terrain sur le débat sur l'économie et l'économie du mieux être. Elles introduisent dans leurs structures des nouvelles formes de solidarité, en innovant sur des nouvelles formes de pratiques, de gestion, du temps de partage de travail, et de gestion collective ; elles veulent apporter leur contribution à l'élaboration du nouveau cadre juridique dans lequel s'inscriraient leurs activités qui sont à la frange de l'économie et du social.

L'Union des Fédérations d'Intervention Culturelles

L'u-FISC (Union Fédérale d'Intervention des Structures Culturelles) la Fédération des Arts de la Rue, le Syndicat des Nouvelles Formes et Arts du Cirque, la FédérCies (fédération de compagnies indépendantes du spectacle vivant), la Fédurok (fédération de lieux de musiques actuelles et amplifiées), le Réseau Chaïnon, le CITI (Centre International du Théâtre Itinérant), et Actes-If.

A ce jour, l'u-FISC est représentative de plus d'un millier de structures de droit privé non lucratives investies sur le terrain de la création de spectacles vivant, production, diffusion et action culturelle (compagnies, lieux, collectifs et festivals, ...) qui militent pour une prise en compte effective de la spécificité de leurs activités et pratiques artistiques et culturelles dans la mesure où l'espace économique ne relève pas exclusivement du secteur marchand ni de l'administration publique. Cet espace socioéconomique spécifique, parfois défini comme " tiers-secteur " ou d'une " économie non lucrative de marché ", s'appuie pour une très grande part sur le monde associatif.

C'est à partir de fin 99 que l'u-FISC s'est constitué de l'initiative de réseaux, fédérations ou syndicats regroupant des lieux de pratiques, des festivals, des collectifs d'artistes, dans les domaines des musiques actuelles et amplifiées, du théâtre indépendant, des nouvelles formes du cirque et des arts de la rue.

L'engagement collectif s'est amorcé à partir du refus d'être assujéti aux impôts commerciaux et d'être systématiquement lucratif. La dynamique d'échanges et les résultats positifs de la négociation avec le ministère des Finances (fiches techniques sur l'interprétation de la lucrativité des associations de création artistique ou exploitant des lieux de spectacle vivant) ont posé les bases d'une réflexion collective sur des problématiques éthiques, socioéconomiques et politiques.

Les travaux se poursuivent sur le terrain de l'emploi (emplois jeunes, intermittence...), des modes de gestion (place des populations, des artistes, problématique de la création artistique, rapport aux politiques et aux industries culturelles), l'affirmation d'un espace socioéconomique spécifique (tiers secteur, non lucrativité, redistribution équitable) et la nécessité de trouver des modes de représentation et d'action collective.

5. Pour une réelle reconnaissance des initiatives collectives

L'ensemble des initiatives qui se retrouvent dans les réseaux cités, comme bien d'autres, sont sans cesse confrontées à un déni de ce qui fait leur originalité, à savoir l'auto-organisation, leur dynamique démocratique. Dans cette dernière partie, après avoir rappelé les injustices récurrentes auxquelles se heurtent ces initiatives collectives, l'objectif est de dégager autour de quels principes peuvent s'organiser des politiques publiques de soutien et des coopérations avec d'autres démarches convergentes.

Les obstacles les plus fréquemment rencontrés concernent aussi bien la phase d'expression des initiatives que leurs phases de démarrage et de fonctionnement.

- *Dans la phase d'expression initiale* des projets, les porteurs sont obligés de "faire leurs preuves" avant de pouvoir prétendre à un financement de départ. Une sélectivité de fait est introduite par la nature des circuits de financement, même pour les procédures en principe les plus ouvertes à l'innovation. L'absence de locaux ou la mise à disposition de locaux sous une forme non contractualisée n'aident pas les porteurs de projet à préciser les "règles du jeu" dans leurs relations avec l'environnement. Le "filtrage" initial élimine un grand nombre de projets émanant de groupes motivés mais peu familiarisés avec les financements institutionnels, tout particulièrement ceux qui sont émis par des groupes dans des quartiers sensibles urbains ; au lieu d'être entendus et soutenus dans leur formulation ils se trouvent systématiquement découragés parce qu'ils manquent de réalisme au regard des critères administratifs courants.

Dans ce contexte défavorable, les projets menés à bien se limitent à ceux défendus par des promoteurs ayant une connaissance approfondie des circuits administratifs, soutenus par des notables locaux ou bénéficiant d'agents de développement local mis à disposition temporairement (par des institutions sociales, des collectivités locales...). Il en résulte une véritable sélection des initiatives.

- *Dans la phase de démarrage* des projets, se font jour une demande de méthodologie appropriée et un besoin de reconnaissance de l'accompagnement nécessaire à la réussite. Les projets ne peuvent se contenter de faire l'objet de "bricolages" ; la complexité des montages est renforcée par la pluralité des environnements : socioculturel (usagers, réseaux d'entraide, ...), commercial (pour les ressources marchandes), institutionnel et politico-administratif (pour les ressources non marchandes). Les structures classiques d'aide à la création d'entreprise ignorent la pluri-dimensionnalité de ces projets. C'est pourquoi il importe de diffuser des méthodologies organisant l'ensemble de la démarche de création dans le respect des initiatives.

A défaut d'un tel accompagnement, le manque de professionnalisation de la démarche de création accentue la méfiance des collectivités publiques percevant les projets comme des dépenses sociales additives et accordant trop souvent des soutiens informels ou insuffisants. Il amène à subir la séparation forte entre le social et l'économique aboutissant à ne réunir qu'un partenariat restreint et dominé par l'une ou l'autre logique au lieu de générer des approches transversales.

La précarité statutaire des promoteurs et du personnel oblige à une fréquente résolution des problèmes de continuité des projets par le recours aux mesures pour l'emploi et l'insertion, ce qui induit un rabattement d'une logique de projet vers une logique de programme. De plus, l'investissement initial et la constitution du fonds de roulement soulèvent des difficultés quasi-insurmontables sans l'engagement des créateurs sur leurs biens propres.

- *Dans la phase de fonctionnement*, l'idéologie du "tout marché" selon laquelle une activité économique doit forcément pour être crédible s'autofinancer par la vente des biens et services produits. Cette conception rend impossible la prise en compte des utilités sociales

et des bénéfiques collectifs qui peuvent être liés à certaines activités. Elle empêche que puissent se pérenniser des réalisations qui relèvent à la fois du marché et du financement public, qui repose à la fois sur des emplois de droit commun et des formes d'engagement volontaire.

A partir de ces constats, divers axes propositionnels peuvent être dégagés qui sont susceptibles de remédier aux problèmes les plus cruciaux.

Des propositions aux politiques publiques

Le financement de l'investissement immatériel

Pour éviter la dérive à laquelle ont été soumis trop de projets, c'est-à-dire l'obligation de commencer dans l'urgence en se finançant par une baisse des coûts salariaux et donc de mettre en place des activités qui n'ont pas fait l'objet d'une construction suffisante, il importe de financer en priorité l'investissement immatériel qui conditionne la qualité des prestations futures.

Deux traits caractérisent les projets pour ce qui est de leur montage.

— L'importance des démarches qui conduisent à les concrétiser en allonge singulièrement la durée. D'une part, il y a nécessité d'ancrer les activités dans le vécu de ceux à qui elles sont destinées et dans le tissu local. D'autre part, il y a l'obligation de procéder à une large consultation pour que les activités prévues trouvent leurs complémentarités avec celles existant antérieurement. Ceci explique qu'en moyenne les projets qui se réalisent mettent une année avant de voir le jour ce qui représente un lourd investissement, qui présente toutefois l'avantage de garantir la pertinence sociale et économique des prestations fournies.

— Le rôle et le montant de cet investissement immatériel ne sont pas identifiés par les partenaires institutionnels, trop souvent pris dans une logique d'urgence et focalisés sur les investissements matériels qui viennent s'y ajouter dans des proportions variables. Or, dans les expériences réussies cet investissement immatériel n'est jamais inférieur à 30 000 euros, dont en moyenne les 2/3 représentent le temps investi par les porteurs de projet et les différentes personnes associées et le 1/3 restant est consacré à des dépenses de suivi-accompagnement.

La formation et le suivi-accompagnement

En complément, la formation des entrepreneurs d'initiatives locales est à encourager de manière spécifique, en la distinguant des actions menées en faveur de la création d'entreprises. L'organisation de formations propres aux initiatives collectives s'avère d'autant plus déterminante que la prise en compte de l'investissement immatériel ne peut suffire si les porteurs de projet sont condamnés à un bénévolat subi qui opère une sélection de fait entre les différents promoteurs. C'est pourquoi il importe de s'attacher à résoudre le problème du statut des entrepreneurs en organisant des *formations rémunérées* pour les porteurs de projet ayant déjà réalisé une première formalisation de leur projet, afin que ceux-ci puissent disposer d'un temps de travail reconnu pour animer l'ensemble des activités liées à la conception des activités.

L'une des difficultés supplémentaires tient au financement, pendant les 3 premières années de fonctionnement, du suivi, de l'accompagnement et des emplois de direction et d'encadrement à cause de la durée de la montée en charge de l'activité (nécessité de créer la confiance avec les partenaires et clients) et de la pluralité des ressources à mobiliser (négociations avec divers partenaires). Pour pallier cette difficulté, divers expédients sont utilisés : sous-paiement des dirigeants, priorité accordée à la quantité de la production au détriment de l'ajustement qualitatif, appel aux mesures de traitement du chômage pour le

recrutement des premiers salariés. Tous ces expédients ont des conséquences négatives parce qu'ils accréditent l'idée que les initiatives sont le domaine des "petits boulots" mal payés et des "bricolages" gestionnaires. Afin d'éviter le recours à ces expédients, le financement de l'investissement immatériel antérieur à la création peut être relayé par une aide à la structuration et au développement dégressive sur une période de 3 ans couvrant le suivi et la formation, l'aide à la création d'emplois d'encadrement et à la constitution du fonds de roulement.

Le soutien à la professionnalisation des emplois

Il s'agit de prévoir une intervention financière qui puisse répondre aux demandes émanant d'un regroupement volontaire de structures et réseaux opérant dans le même secteur d'activité et s'accordant sur une volonté d'améliorer la professionnalisation des emplois, ceci afin que les actions engagées puissent conforter les coopérations locales et, s'il y a lieu, déboucher plus facilement sur un processus de labellisation après évaluation.

Ces actions supposent :

- la réalisation de diagnostics portant sur les structures et réseaux existants s'étant portés volontaires ;
- la mise en place de comités d'évaluation procédant à l'intégration collective de ces diagnostics.

L'aide à l'engagement volontaire

Autant le bénévolat subi résultant de la pénurie de moyens doit être combattu, autant le bénévolat choisi doit être encouragé. Pour ce faire les pouvoirs publics peuvent agir dans deux directions :

- le *financement d'actions de développement et de structuration du bénévolat* menées par des fédérations et réseaux d'initiative ;
- l'initiation d'une réflexion avec les autorités compétentes sur la définition d'un *mécanisme général de couverture des risques* encourus par les bénévoles au cours de leur activité, la possibilité d'une indemnisation forfaitaire, non assujettie à cotisations sociales et à impôts, pour les frais encourus par les bénévoles et la reconnaissance de droits liés à l'exercice du bénévolat comme par exemple la validation de l'expérience acquise dans la vie associative.

Le refus d'activités au rabais menées avec des sous-statuts passe par l'établissement de combinaisons positives entre un travail salarié bénéficiant de garanties statutaires et un travail bénévole reconnu comme une pratique sociale chargée de signification dans une société où le temps libre augmente et où la nécessité de refonder le lien collectif s'affirme.

L'appui aux regroupements d'initiatives

La capacité de développement des initiatives locales tient beaucoup à la force d'organisations de second niveau comme les consortiums, les réseaux ou les comités nationaux qui sont à la fois des instances de soutien et de représentation, articulant à des degrés divers des fonctions complémentaires : l'accompagnement méthodologique, la recherche, la communication externe et interne.

La responsabilité du niveau national pour ce qui est du renforcement des institutions de second niveau s'avère primordial. Or le mode de décision qui prévaut pour les économies budgétaires risque de fortement affecter les financements qui leur sont attribués. Face à cette tendance, il est primordial d'affirmer l'importance que revêt *le renforcement des réseaux* si l'on veut que le mouvement amorcé par les initiatives locales se poursuive, s'amplifie et se diffuse.

L'hybridation des financements et la négociation sociale

Au-delà de ces acteurs qui peuvent contribuer à une plus grande légitimation, la mise en oeuvre d'une politique de soutien aux initiatives locales doit être conçue sur le registre d'une politique de développement qui procède par essais-erreurs. Pour cette raison, l'ajustement progressif des méthodes ne peut être atteint que si est mise en place une instance de suivi et d'évaluation qui soit en mesure de réfléchir en temps réel au processus engagé, d'en dégager les résultats et de proposer des aménagements périodiques. En somme, il s'agit que ces activités ayant une dimension sociétale ne fassent pas l'objet de décisions qui soient seulement techniques et gestionnaires mais qu'elles fassent aussi l'objet d'une délibération démocratique.

Pour l'heure, les politiques publiques et les actions des entreprises dans ce champ, qui sont de plus en plus nombreuses, restent cloisonnées se traduisant par une multiplicité de guichets qui ne permettent pas de coordonner les efforts et de les faire converger sur un territoire.

Pour dépasser cette dispersion il devient nécessaire d'envisager la constitution de *fonds territorialisés de développement* des initiatives locales qui puissent mutualiser les contributions d'entreprises et de collectivités territoriales. Il s'agit de sortir de la juxtaposition des initiatives institutionnelles et de viser la cohérence par la mise en place d'outils communs au service de principes clairs et affirmés publiquement. L'hypothèse soulevée par de tels fonds est celle de nouvelles formes de régulation sociale et de négociation collective qui soient en mesure de légitimer et d'optimiser les affectations de fonds au bénéfice des initiatives locales.

En effet, si l'on substitue à une approche par publics-cibles une approche par activité, les fonds à répartir ne peuvent être confiés à une collectivité ou à une administration sauf à reproduire des habitudes tutélaires ou à prendre le risque d'un essor du clientélisme. La mise en oeuvre cohérente d'une politique de soutien nécessite une régulation et une négociation locales qui échappent au contrôle de l'une quelconque des institutions.

Cette condition de crédibilité amène à suggérer la création d'un *dialogue social local* regroupant partenaires sociaux, élus et représentants associatifs. Il s'agit d'ouvrir un champ nouveau de négociation sur les problèmes de la cohésion sociale et de l'emploi, susceptibles de susciter une véritable mobilisation ; ce qui suppose de pouvoir redéployer un certain nombre de financements existants dans l'aide sociale, l'aide aux entreprises, la création d'emploi et la formation au profit de cette négociation. Ceci pourrait prendre la forme de dispositifs de concertation locaux réunissant représentants du patronat, des syndicats et des associations autour de ces enjeux. L'existence d'une instance de dialogue social de ce type peut matérialiser l'instauration d'un droit à l'initiative sociale.

De plus des moyens doivent être alloués à des *réseaux transnationaux* d'information et de coopération afin qu'ils puissent éclairer la réflexion collective sur les dynamiques et blocages rencontrés par des comparaisons tant diachroniques que synchroniques et qu'ils puissent promouvoir des débats publics sur les enjeux des initiatives locales. L'objectif est que les discussions dont elles font l'objet ne soient pas réservées aux spécialistes mais s'ouvrent progressivement à l'ensemble des citoyens.

Les “Sociedades Anonimas y Limitadas Laborales” (SAL)

Par **Miquel Bouzas**, Chargé de mission, Fondation pour la Solidarité, sur base d'un texte d'
Isabel Vidal, Directeur, Centre d'Iniciatives de l'Economia Social (CIES)

Table des matières du chapitre

I.

- Introduction _____	26
- Contexte historique et apparition du mouvement SAL _____	27
- Description des caractéristiques générales des SAL _____	29
- Brève description du modèle juridique _____	32
- Analyse SWOT _____	34
- Propositions _____	36

II.

- Analyse du marché _____	37
La création et configuration des SAL entre 1986-2001 en chiffres _____	37
L'évolution du nombre d'associés SAL et leur répartition en capitalistes et travailleurs _____	38
La taille des SAL _____	40
La distribution des SAL par secteurs d'activité économique _____	42
La substitution de secteurs _____	44
L'emploi dans les SAL _____	45
Importance de la capitalisation des allocations chômage pour l'investissement dans une société SAL _____	46
La participation des femmes dans les SAL entre 1991-2001 _____	49
Remarques finales _____	51
- Analyse de la position économique et financière des « sociétés laborales » fédérées dans la FESALC _____	52

Introduction

Ce rapport a comme but de faire une analyse non exhaustive de la situation actuelle des “Sociedades Anonimas o Limitadas Laborales” (SAL), de la conjoncture historique qui a permis la création de ce marché d’entreprises d’économie sociale et des principales caractéristiques de ces entreprises. En première partie du texte on présentera le contexte historique du début du mouvement SAL, pour passer par après à la description des caractéristiques économiques et juridiques et finir avec une analyse SWOT du marché (forces, faiblesses, menaces, opportunités). La deuxième partie de ce rapport consiste en une analyse de marché qui couvre les années 1986 à 2001 ; on pourra y trouver les preuves des conclusions qui seront déjà avancées dans l’analyse SWOT. Pour finir nous avons ajouté un rapport de la situation économique et financière pour un échantillon représentatif de 12 entreprises, fédérées à la FESALC (fédération des « sociétés laborales » de Catalogne), pour les années 1998 à 2001.

Pour rédiger ce rapport nous avons utilisé principalement le document intitulé “Mapa actiu sobre l’evolució de l’economia social a Barcelona amb especial esment a les societats laborals” et rédigé par Isabel Vidal du “ Centre d’Iniciatives de l’Economia Social ” (CIES) en février 2003. Nous avons aussi consulté le document “Autogestion y sindicalismo, una cronica de la transición” de Josep Rojo i Carbellido (FESALC) en 1996 pour la partie d’explication du contexte historique du départ des SAL. Dans cet ouvrage nous avons utilisé en particulier le texte d’Isabel Vidal “Historia y presente de las empresas SAL en Catalunya 1979-1999”.

Le site www.actionnariatsalarie.be nous a été spécialement utile par son rapport de la conférence au parlement fédéral du 21 mars 2003 “Entreprendre autrement, un modèle pour la Belgique?” élaboré par Angella Scillia de Terra Negra ASBL. Dans ce rapport nous avons utilisé en particulier les interventions de Miguel Millana Sansaturio, président de la Confédération Espagnole des Sociedades Laborales (CONFESAL) et de Javier Muñecas Herreras, directeur juridique de la Fédération basque des Sociedades Laborales (ASLE).

L’analyse de marché a été élaboré à partir du texte “Mapa actiu sobre l’evolució de l’economia social a Barcelona amb especial esment a les societats laborals” élaboré par le CIES pour février 2003. Les chiffres supplémentaires sur la croissance économique, le nombre de demandeurs d’emploi et la distribution du taux d’activité par genre sont issus de l’Institut National de Statistiques (INE). Pour les chiffres d’inflation du secteur privé pour la période 1987-2001, nous avons utilisé le rapport de l’OCDE “Economic Outlook No. 74”.

Nous voudrions remercier le CIES et la FESALC pour leur inestimable collaboration en ce qui concerne les matériaux qui nous ont servi à l’élaboration de ce rapport.

Contexte historique et apparition du mouvement SAL

La première SAL qui a été créée en Espagne est la SALTUV dans le secteur des transports interurbains de Valence. Cette SAL fut créée dans les dernières années soixante, bien qu'elle ne soit pas représentative du décollage du mouvement des SAL. Ce fût la vague de reconversions industrielles et la crise générale des années 75-80 qui donna l'élan initial à la création du mouvement des SAL.

Dans le paysage de fermeture d'entreprises surgit une réponse de la part des travailleurs qui consistait à prendre en charge des sociétés eux-mêmes. Dans beaucoup de cas cette initiative a été une solution extrême face à la situation dans laquelle se trouvaient des employés qui découvraient qu'ils n'avaient pas droit à une allocation de chômage au moment de la fermeture de l'entreprise parce que l'ancien employeur n'avait pas réglé ses dettes avec la sécurité sociale. En outre au début des années 80, l'Espagne n'avait pas encore un système de protection sociale suffisamment développé pour gérer la crise sociale résultante des licenciements. Beaucoup de travailleurs se trouvaient, donc, sans emploi et sans aucun droit à des allocations.

Le facteur qui explique pourquoi les travailleurs ont choisi le statut de SAL, au lieu de celui de coopérative de travail qui aurait été plus normal dans cette situation, est l'existence d'un vide juridique dans la législation d'entreprises d'économie sociale. Jusqu'au Décret Royal 1043/1985 (1985) du 19 juin, les associés d'une coopérative de travail n'avaient pas droit aux allocations de chômage quand ils perdaient leur emploi, même si dans toute la période précédente ils avaient payé leurs cotisations. Ceci dit, on comprendra bien que les travailleurs dans la nécessité de reconversion de leurs entreprises en faillite en entreprises autogérées ne voulaient pas risquer de perdre leurs allocations de chômage. Ceci les mena à redécouvrir la formule juridique de Société Anonyme Labourale pour ne pas perdre leurs droits aux allocations de chômage. Le sens de cette formule était "l'association de capitaux pour développer une expérience qui répond à une motivation d'association de personnes".

En conclusion, le statut qu'on aurait pu espérer que les entreprises en reconversion, par l'entrepreneuriat collectif, auraient adopté est celui de coopérative de travail. Mais étant donné l'insensibilité des législateurs et la débrouillardise de quelques délégués syndicaux, ces entreprises finirent par adopter le statut de SAL et créer une nouvelle forme d'entreprise d'économie sociale. Au début les travailleurs ont choisi une option qui leur permettait de reprendre sans rupture la gestion de leurs entreprises. Cependant, ils réalisèrent qu'ils avaient hérité d'entreprises avec des grandes dettes avec les administrations publiques et ayant trop de personnel. Une politique de maintien des emplois de la part du gouvernement leur a permis de gérer ce problème par des réductions et des abattements des dettes avec les autorités publiques, ainsi que des plans de retraites anticipées.

La clé de la réussite de départ du nouveau mouvement fut la croissance de la productivité des entreprises reconverties grâce à la responsabilité assumée par les travailleurs dans la gestion des entreprises. Une fois la viabilité de l'entrepreneuriat collectif constatée, ces expériences se multiplièrent dans tout le pays.

Pendant la période 1975-85, il y a eu une suppression de 866.700 postes de travail dans le secteur industriel, ce qui motiva la prise en charge d'entreprises par les travailleurs. Pour eux, il était plus facile de reprendre la gestion de l'entreprise que de chercher du travail dans un marché industriel saturé de demandeurs d'emploi. Pour cela ils ont dû renégocier les dettes de l'entreprise envers eux et envers la Sécurité Sociale, (compensations pour licenciements, salaires non payés, cotisations ONSS non payées par l'employeur), pour avoir

des crédits préférentiels de la part de l'Etat. Avec cette aide des autorités, ils ont pu acheter le capital fixe de l'entreprise et utiliser leurs allocations de chômage comme salaire jusqu'à ce que l'entreprise soit financièrement viable à nouveau.

Cependant, ce ne fut qu'en 1986 ("Loi 15/1986 du 25 avril") que la première loi des sociétés de travail (SAL) fut créée. Jusque là les SAL avaient été définies juridiquement par des Règlements Ministériels, qui leur concédaient un accès à des crédits préférentiels. Cette loi a été modifiée en 1997 par la "Loi 4/1997 du 24 mars". Cette nouvelle législation a permis l'introduction de la possibilité de création de sociétés de travail à responsabilité limitée (SLL), ce qui dynamisa l'apparition de SAL dans des nouveaux secteurs. La possibilité de capitaliser les allocations de chômage dans un seul paiement pour permettre au travailleur de s'établir comme indépendant ou investir les fonds dans une Coopérative ou "société anonyme laborale" (Décret Royal 1044/85 19 juin), fut aussi un facteur de législation très important dans l'évolution de ces entreprises. Cependant, cette loi a été modifiée en avril 1992 pour la partie qui concerne les indépendants à cause de la crise que traversait l'Institut National d'Emploi. Il est très important de souligner que les associés investissent de façon parallèle leur épargne dans la création des entreprises SAL.

Pour conclure cette introduction et aperçu historique, sur l'apparition des SAL il faut noter que l'apparition de cette nouvelle forme juridique d'entreprise collective a répondu à des raisons objectives de subsistance des travailleurs ; jamais à des raisons philosophiques de vouloir vivre une expérience de démocratie économique. Ce furent les raisons d'emploi, le faible degré de protection sociale dans le pays et une politique gouvernementale axée sur le maintien des postes de travail qui a permis aux mouvements des SAL et des coopératives de travail de se développer jusqu'au niveau de maturité qu'elles ont atteint aujourd'hui.

Description des caractéristiques générales des SAL

Les “Sociedades Anonimas Laborales” (SAL) sont des sociétés de travailleurs associés.

Les SAL fonctionnent avec deux principes de base:

- a. La majorité du capital appartient aux travailleurs, c'est-à-dire un minimum de 51 % des actions est détenu par les travailleurs.
- b. Aucun particulier ne peut détenir plus d'un tiers du capital. Seuls les organismes publics et les associations sans but lucratif, peuvent opter pour la propriété de plus d'un tiers des actions d'une SAL. Ceci dit, ces organisations ne pourront jamais excéder le quota de 49% du capital social de l'entreprise puisque la majorité des actions doit toujours rester entre les mains des travailleurs.

Les SAL ont quatre types de relations entre les actionnaires et les travailleurs:

- a. Les travailleurs non-actionnaires - l'emploi de ce genre de travail est limité selon la taille de l'entreprise (voir infra “L'emploi dans les SAL”).
- b. Les travailleurs actionnaires (ou associés travailleurs) - ceux-ci détiennent la majorité des actions
- c. Les actionnaires non-travailleurs (ou associés capitalistes) - ceux-ci sont des personnes physiques et peuvent détenir un maximum d'un tiers des actions.
- d. Les actionnaires (ou partenaires) - ceux-ci sont des personnes morales (organismes publics et associations sans but lucratif) et peuvent détenir un maximum de 49% des actions²¹.

La mise sur pied de ce marché d'entreprises d'économie sociale a été possible grâce à:

- a. Des initiatives de prise en charge de la gestion et reconversion d'entreprises en faillite de la part des employés.
- b. Des politiques d'encouragement à la reprise et à la création d'entreprise, tant de la part du gouvernement central que des autorités autonomes.
- c. Un cadre juridique adapté à la réalité du marché, celui-ci a fonctionné avec des dérogations ministérielles jusqu'à 1986, année où la première loi sur les SAL fut promulguée.
- d. Un régime fiscal allégé et un traitement spécial de la protection sociale des travailleurs.

²¹ D'après Miguel Millana Sansaturio, Président de la CONFESAL, dans « Conférence au parlement fédéral du 21 mars 2003 », sur le site Internet : www.actionnariat-salarie.be

La deuxième loi sur les SAL a été créée en 1997 ("Loi 4/1997 du 24 mars"), les caractéristiques principales de cette loi sont :

a. Elle prévoit deux modèles de sociétés:

- Les sociétés anonymes de travailleurs associés, les SAL avec un capital de base de 60.101 €
- Les sociétés de travailleurs associés à responsabilité limitée, les SLL, avec un capital de base de 3.005€

b. Cette loi a prévu des mesures particulières de transfert des actions, et des options préférentielles de leur acquisition par les travailleurs qui ne sont pas associés. Ceci assure que les actions libérées seront redistribuées aux travailleurs non-actionnaires et que les actions resteront en propriété majoritaire des travailleurs.

c. Etant donné que les SAL sont des sociétés de travailleurs, les syndicats ont une fonction spéciale d'harmonisation entre associés travailleurs, associés capitalistes et autres partenaires qui détiendraient des parts d'entreprise. Des accords de collaboration avec les principales fédérations de syndicats de travailleurs et la CONFESAL ont été signés²².

Le financement de l'entreprise SAL:

a. Le financement des sociétés SAL est basé sur les apports des membres en argent.

b. La mesure qui permet la capitalisation des allocations de chômage depuis 1985 par un paiement unique si les travailleurs réinvestissent cet argent dans le capital social d'une SAL a donné un élan définitif à la stabilité de ce marché.

c. Il existe un fonds de garantie salariale pour assurer le maintien de l'emploi dans les SAL.

d. Des aides et des subsides régionaux sont en place pour aider le démarrage et survie des SAL.

e. Des sociétés de garanties mutuelles (MGS) existent comme forme d'assurance pour les entreprises.

f. 10% des résultats positifs des SAL sont destinés à un fonds de réserve pour créer une garantie face à des futures crises (obligation depuis la nouvelle "Loi 4/1997 du 24 mars" sur les "sociétés laborales"). Cependant, dans la pratique les SAL destinent la totalité des résultats positifs à ses fonds de réserve, de façon à ce que les bénéfices ne soient jamais distribués aux actionnaires.

Le succès des SAL n'aurait pas été possible sans ce système de financement qui comprend des aides de l'état et des fonds de garantie créés par le secteur et pour le secteur.

²² D'après Miguel Millana Sansaturio, Président de la CONFESAL, op. cit., p. 29.

L'emploi dans les SAL

- a. Les travailleurs associés travaillent sous contrat à durée indéterminé, soit à temps complet, soit à temps partiel.
- b. La limite à l'emploi de travailleurs non-associés est fixée à un maximum de 15%, du total des heures travaillées dans l'entreprise; ou maximum de 25% du total des heures travaillées dans l'entreprise pour les sociétés de moins de 25 travailleurs.
- c. Il existe un droit d'acquisition préférentielle des actions qui donne priorité aux travailleurs de l'entreprise qui ne sont pas encore actionnaires.
- d. Le maintien des postes de travail est une priorité par rapport à la répartition des bénéfices.
- e. Le modèle des SAL a permis la création de 17.000 entreprises particulièrement des PME et de 105.000 emplois²³.

La fonction sociale des SAL:

- a. La fonction sociale des SAL est basée sur le maintien des postes de travail pour les associés travailleurs et les démarches d'insertion des travailleurs non associés par les droits préférentiels d'acquisition d'actions.
- b. La démocratie interne est assurée par le fait que les travailleurs ont la majorité des voix dans l'assemblée générale de l'entreprise.

Différence entre SAL et coopérative:

- a. Si on compare les SAL avec les sociétés coopératives de travail on remarque que les coopératives sont définies par l'association des personnes et les SAL par l'association des capitaux.
- b. Les coopératives ont des obligations légales strictes concernant le financement de leur capital social, elles ont aussi des obligations strictes vis-à-vis de la gestion des réserves, les fonds de formation, l'intégration de nouveaux membres, le nombre minimum d'associés etc. Les SAL, par contre, ont un capital fixe divisé en actions dont la majorité appartient aux actionnaires salariés, des obligations moins strictes sur la gestion des réserves et en général plus de flexibilité quand a leur fonctionnement économique interne (gestion des bénéfices, augmentation du capital).
- c. Dans le domaine de la démocratie interne de l'entreprise on observe une claire différence : les coopératives fonctionnent sur le principe « un homme – une voix » ; les SAL fonctionnent sur le principe « une action - une voix ».

Donc, en restant des entreprises collectives d'économie sociale, des critères d'efficacité économique qui permettent une plus grande flexibilité dans la prise de décisions existent dans les SAL, alors qu'ils n'existent pas dans les coopératives.

²³ D'après Miguel Millana Sansaturio, Président de la CONFESAL, op. cit., p. 29.

Brève description du modèle juridique

Depuis la “Loi 4/1997 du 24 mars”, les “sociétés laborales” sont régies par la législation sur les sociétés anonymes, ou par la législation sur les sociétés à responsabilité limitée.

Le statut juridique des travailleurs associés relève à la fois du droit commercial et du droit du travail. Il faut remarquer que sauf pour les administrateurs dirigeants, c’est à dire ceux qui constituent le Conseil d’Administration, les travailleurs associés relèvent du régime général de la Sécurité sociale (“Loi 50/1998 du 30 décembre”)²⁴.

Les caractéristiques de la “Loi 4/1997 du 24 mars”

- Les travailleurs dans les SAL:

Cette loi limite l’embauche de travailleurs non-associés selon les suivantes variables :

- Entreprises de moins de 25 travailleurs : maximum 25% d’heures prestées par travailleurs à contrat durée indéterminée non-associés ;
- Entreprises de plus de 25 travailleurs : maximum 15% d’heures prestées par travailleurs à contrat durée indéterminée non-associés.

La quantification du total du nombre d’heures prestées dans l’entreprise est régie selon le cadre général des Conventions collectives de travail, soit sectorielles, soit régionales. En tenant compte des conventions sectorielles et régionales la somme des heures/années prestées sert de base de calcul à l’embauche.

- La transmission et vente des actions suit les directives suivantes:

La législation concernant la transmission des actions suit le principe de base selon lequel le lien avec la SAL n’a de sens que si le travailleur reste un travailleur de l’entreprise. Il perd son sens si le travailleur quitte la SAL, soit à la fin d’un contrat soit à la retraite. Une fois la relation de travail terminée, les actions doivent être mises en vente suivant la procédure précisée par la loi. Le travailleur a le droit de fixer le prix de vente de ses parts dans l’entreprise.

La procédure de vente des actions d’une SAL prévoit que le travailleur associé s’adresse à l’entreprise elle-même qui décide de la manière dont la distribution va se faire (en suivant la procédure expliqué ci-dessous). S’il existe une différence de prix entre celui fixé par le travailleur et celui des acheteurs, la loi établit que le Conseil d’Administration de l’entreprise peut fixer le prix de vente en fonction de la valeur réelle déterminée par l’auditeur de la société²⁵.

²⁴ D’après Javier Muñecas Herreras, Directeur juridique ASLE, dans « Conférence au parlement fédéral du 21 mars 2003 », sur le site Internet : www.actionnariat-salarie.be

²⁵ D’après Javier Muñecas Herreras, ibidem.

Une fois le prix a été fixé, les priorités de vente suivantes (droits de préemptions) doivent être respectées. En premier lieu les travailleurs CDI qui n'ont pas encore d'actions ont de la priorité sur les autres demandeurs d'actions, suivent ensuite les autres travailleurs associés, en troisième lieu de préférence se situent les associés non-travailleurs et les travailleurs temporaires, en quatrième lieu et si aucune des options antérieures a résolu la vente des actions, l'entreprise SAL elle-même achète les actions et augmente son portefeuille (maximum de 15% du capital social). Aussi, les actions peuvent être vendues à des tiers mais, en général, on évite cette possibilité.

- Les SAL sont gérés selon l'organigramme suivant :

Le pouvoir ultime de décision réside dans L'Assemblée Générale des actionnaires qui est contrôlée en majorité par les travailleurs. Cette AG prend les décisions importantes par vote de la majorité des détenteurs des titres. L'AG se réunit une fois par an minimum, elle peut aussi être convoqué par les actionnaires de façon extraordinaire.

L'organe d'administration est composé sur base des statuts et il applique les décisions prises dans l'AG. Les administrateurs sont des personnes physiques qui représentent un équilibre des actionnaires à l'AG. Ces administrateurs composent le Conseil d'Administration, avec un minimum de 3 personnes et qui fonctionne de manière collégiale, c'est-à-dire avec des votes à la majorité.

En outre les travailleurs sont représentés au Comité d'entreprise (ou dans la délégation du personnel) et au Comité de sécurité et hygiène.

Analyse SWOT

INTRODUCTION

Comme indiqué en début de chapitre, l'analyse SWOT ainsi que les tendances et propositions qui suivent, a été rédigé par le "Centre d'Initiatives de l'Economia Social". Il est axé sur la conjoncture catalane d'économie sociale et plus spécifiquement sur le marché des SAL. Ceci dit il faut tenir compte du fait que le secteur d'économie sociale catalan est plus développé dans le secteur des services que le reste de l'économie espagnole.

Cependant, nous avons jugé intéressant de reprendre plusieurs des conclusions de ce rapport puisqu'elles sont assez générales et donc sûrement applicables à d'autres pays ayant un secteur d'économie sociale stable, bien qu'encore assez minoritaire.

POINTS FORTS :

-Le mouvement des SAL représente un secteur important de l'économie sociale. Dans ce mouvement il y a deux branches: l'une à caractère réactif et l'autre à caractère moderne proactif.

-C'est un mouvement entrepreneurial démocratique où le travailleur est impliqué sur plusieurs dimensions : en tant que travailleur il a un rôle actif sur les décisions techniques, il a un rôle politique en tant qu'associé et en tant qu'entrepreneur il assume une partie des risques dérivés de l'activité économique.

-En tant qu'organisation économique démocratique les SAL participent à la cohésion sociale.

-Les SAL sont imbriquées dans le tissu local ou régional de l'endroit où elles sont instaurées. Ceci à travers les partenariats avec les pouvoirs publics et associations sans but lucratif, qui détiennent une partie des actions. Aussi, à travers les fédérations de "sociétés laborales" au niveau des communautés autonomes et de par la relation spéciale qui existe entre l'entreprise et les travailleurs-actionnaires dans les « sociétés laborales' ».

-La haute participation de sociétés de travail dans les nouveaux gisements d'emploi prouve le dynamisme de ce type d'organisation économique pour s'insérer dans des nouveaux marchés. Notamment, dans les marchés des nouvelles technologies, le domaine de l'initiative sociale et dans les services à des grands groupes sociaux, notamment le troisième âge.

-La création de travail stable, comme expliqué dans le chapitre " Description des caractéristiques générales des SAL".

POINTS FAIBLES :

-Manque de reconnaissance au niveau institutionnel des « sociétés laborales » et perception diffuse des « sociétés laborales » par la société civile en général.

-Difficultés d'accès au financement hors les apports des associés.

-Difficultés à incorporer des jeunes travailleurs dans la structure de décision politique des entreprises.

MENACES :

-Les SAL ne doivent pas être perçues uniquement comme une alternative au chômage à travers les démarches de reconversions d'entreprises en faillite. La définition qui convient mieux au marché des « sociétés laborales » est celui d'un modèle d'organisation économique flexible et socialement viable.

-La conception des « sociétés laborales » seulement comme un plan de restructuration d'entreprises en faillite, tel que fut le départ du mouvement des SAL, pourrait mener cette formule juridique d'organisation à l'aliénation dans le système économique et à rester figée sur un cadre juridique dépassé.

OPPORTUNITES :

-Les SAL ont prouvé leur viabilité dans les nouveaux gisements d'emploi par les caractéristiques d'entreprises sociales, démocratiques et imbriquées dans la réalité de la société dans laquelle elles travaillent.

TENDANCES :

- L'influence de l'environnement institutionnel est un facteur clé vis-à-vis de la création d'entreprises et d'emploi.

- L'explosion des SAL à partir de la loi de 1997, dans une conjoncture d'expansion économique, nous mène à l'abandon de l'hypothèse anticyclique classique, selon laquelle les SAL se limitent à une option de reconversion en période de crise industrielle, et à accepter les SAL comme un marché de PME dans le secteur des services (cette hypothèse-ci sera développé en chiffres dans la partie "l'Analyse de Marché").

- La nouvelle dimension moyenne des SAL est celle des micro-entreprises (moins de cinq travailleurs).

- Les nouvelles « sociétés laborales » sont majoritairement des sociétés limitées.

- Les nouvelles « sociétés laborales » se créent dans les secteurs non-industriels (bâtiment et services).

- L'associé capitaliste gagne du poids sur le total d'associés dans les nouvelles « sociétés laborales » créées. Ceci relève du fait que le nombre total d'associés par SAL diminue et du fait que le capital social de départ des sociétés limités laborales est de petite taille (minimum 3005€).

- Importance croissante des femmes au moment de la création d'une société laborale.

- Les associés de travail investissent leur épargne dans la société laborale.

- La mesure de capitalisation des allocations de chômage en un paiement unique a été une bonne politique de création d'emploi, elle a été bien conçue par l'Administration et elle a eu

des effets positifs sur la mobilisation des ressources privés pour l'auto-occupation et la création de richesse.

Propositions

- Disposer d'une information systématique sur les emplois créés par l'entrepreneuriat collectif et sur leurs qualités.
- Développer des études empiriques qui permettent l'évaluation du capital social apporté par les « sociétés laborales » dans les communautés où elles opèrent. C'est-à-dire, analyser le tissu de relations socio-économiques créé au niveau local à travers l'action de ces entreprises d'économie sociale et ses caractéristiques spéciales vis-à-vis de l'emploi et l'actionnariat salarié.
- Faire des analyses systématiques d'évaluation de la qualité des services qu'apportent ces entreprises.
- Etudier les relations entre les organismes publics locaux et les entreprises et entités de l'économie sociale, pour connaître le degré de coopération et entente entre secteur privé et public; ainsi que pour en déduire le degré de coopération entre différents partenaires qui existe dans la prestation de services aux citoyens.
- Faire une analyse d'incidence de l'actuel cadre juridique dans la promotion de l'économie sociale, en particulier de la loi de capitalisation des allocations de chômage.
- Faire un effort institutionnel pour créer une base de données systématique sur toutes les politiques de promotion de l'économie sociale.

Analyse du marché

La création d'entreprises SAL entre 1986-2001 en chiffres

De 1986 à 2001 33.000 SAL ont été créés, mais le rythme de création de ce type d'entreprises est fort irrégulier, comme montre le graphique et tableau 1. Deux facteurs doivent être pris en compte pour expliquer cette évolution. Le premier est le nouveau cadre juridique depuis la "Loi 4/1997 du 24 mars" (comme expliqué dans la partie I "Brève description du modèle juridique" page 32) et le deuxième est la croissance de l'économie espagnole pour cette période.

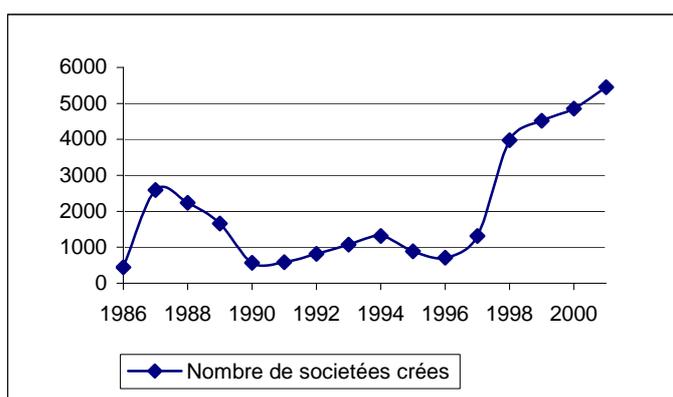
Le premier facteur explique un changement du rythme de création de « sociétés laborales » à partir de l'année 1998. Pour la période 1986-1997 on observe une moyenne de 1173 sociétés créées par année et pour la période 1998-2001 une moyenne de 4024 entreprises créées par année (donc 3,42 fois plus dû au changement du cadre législatif).

Le deuxième facteur d'explication montre que pour les années d'une croissance réelle du PIB inférieure à 3%, années 1991-'96 et 2001, la création moyenne de SAL est de 1549 par année. Pour les années d'une croissance supérieur à 3% le chiffre est d'une moyenne de 2716 SAL créés par année, (donc 1,75 fois plus dû à la conjoncture générale de l'économie).

On peut conclure de cette analyse que la création d'entreprises d'économie sociale répond avant tout à des facteurs endogènes du secteur (besoins des travailleurs) et secondairement à des facteurs de croissance conjoncturelle de l'économie.

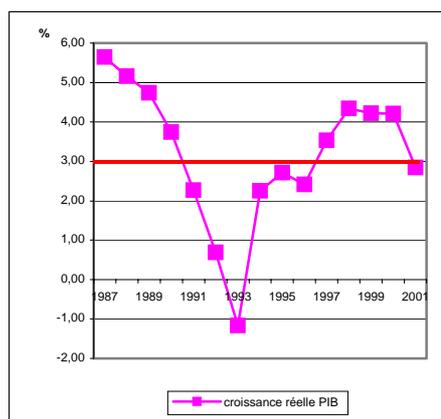
Tableau et graphique 1 - Nombre de nouvelles « sociétés laborales » créés en Espagne par année.

Année	Nombre de sociétés créées	Croissance réelle PIB (base 1986)
1986	445	-
1987	2.595	5,64
1988	2.237	5,16
1989	1.662	4,74
1990	572	3,74
1991	586	2,27
1992	820	0,69
1993	1.077	-1,16
1994	1.318	2,25
1995	888	2,72
1996	706	2,42
1997	1.315	3,53
1998	3.979	4,35
1999	4.522	4,22
2000	4.851	4,21
2001	5.454	2,84
Total	33.027	



Source: Direction Generale de Promotion de l'Economie Sociale et FSE Madrid, 2002.

Tableau et graphique 2- Croissance réelle du PIB en Espagne, prix de base de l'année 1986



année	croissance réelle PIB %
1987	5,64
1988	5,16
1989	4,74
1990	3,74
1991	2,27
1992	0,69
1993	-1,16
1994	2,25
1995	2,72
1996	2,42
1997	3,53
1998	4,35
1999	4,22
2000	4,21
2001	2,84

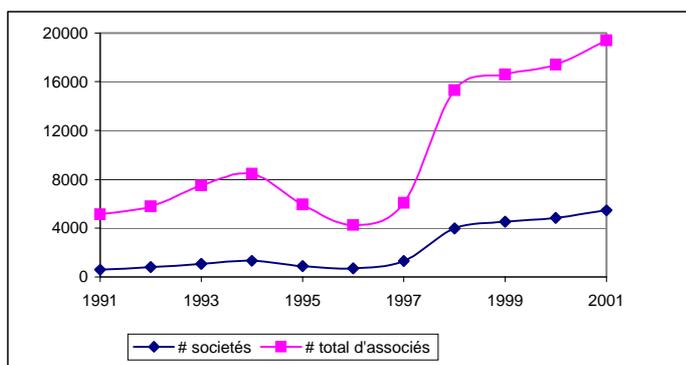
Source: INE 2004, Statistiques de la comptabilité nationale.

L'évolution du nombre d'associés SAL et leur répartition en capitalistes et travailleurs

Dans le tableau ci-dessous on peut percevoir la relation entre la croissance en nombre de SAL créés et le nombre d'associés. Un premier regard sur les chiffres devrait attirer notre attention vers le changement dans la relation entre le nombre d'associés et le nombre de SAL. La série commence avec une relation de 8,7 associés par SAL en 1991 et finit avec une relation de 3,5 associés par SAL en 2001.

Tableau et graphique 3 - Nombre de nouvelles "sociétés laborales" et nombre de nouveaux associés (travailleurs et capitalistes) 1991-2001.

Année	# sociétés	# total d'associés
1991	586	5.132
1992	820	5.772
1993	1.077	7.493
1994	1.318	8.439
1995	888	5.939
1996	706	4.260
1997	1.315	6.071
1998	3.979	15.313
1999	4.522	16.589
2000	4.851	17.405
2001	5.454	19.387
Moyenne 1991-96	5.395	37.035
Moyenne 1997-01	20.121	74.765
Total	25.516	111.800
% 1991-96	26,8	33,1
% 1997-01	73,2	66,9



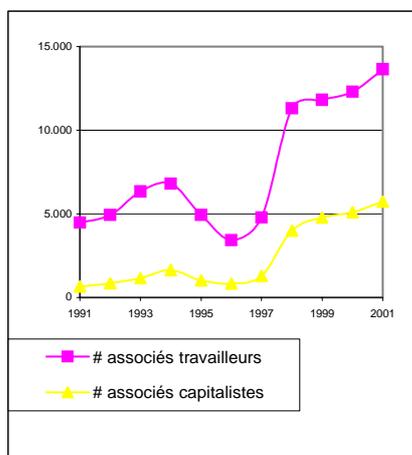
Source: Direction Générale de Promotion de l'Economie Sociale et FSE Madrid, 2002. Bulletin Statistiques "Labourales" 2002 et CIES.

Quand on sépare les associés travailleurs des associés capitalistes on constate que leur évolution est conjointe, c'est-à-dire que la progression d'une variable ne se fait jamais au détriment de l'autre. Il faut remarquer quand même le changement dans la répartition des deux types d'associés dans le marché SAL. Quand pour l'année 1991 il y avait 6,78 associés travailleurs pour un associé capitaliste dans les SAL créées, cette relation diminue pour atteindre en 2001, à 2,38 associés travailleurs pour associé capitaliste. Cette évolution entre dans le courant général de reconfiguration du marché SAL, d'une option entrepreneuriale de

restructuration et gestion de crise industrielle, à un marché consolidé de PME et micro-entreprises.

Tableau et graphique 4 – Nombre des nouveaux partenaires des SAL.

Année	# associés travailleurs	# associés capitalistes
1991	4.473	659
1992	4.928	844
1993	6.336	1.157
1994	6.805	1.634
1995	4.930	1.009
1996	3.422	838
1997	4.779	1.292
1998	11.307	4.006
1999	11.814	4.775
2000	12.306	5.099
2001	13.654	5.733
Moyenne 1991-96	30.894	6.141
Moyenne 1997-01	53.860	20.905
Total	84.754	27.046
% 1991-96	36,4	22,7
% 1997-01	63,5	77,3

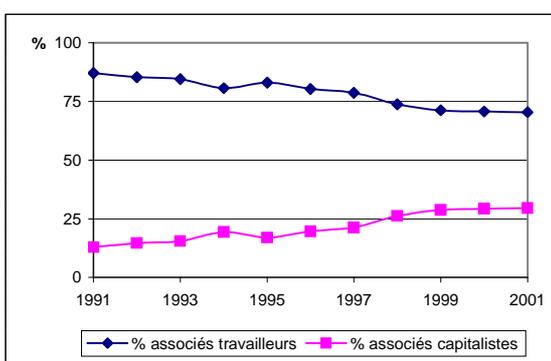


Source: Direction Générale de Promotion de l'Economie Sociale et FSE Madrid, 2002. Bulletin Statistiques "Labourales" 2002 et CIES.

Le changement dans la proportion d'associés travailleurs par associés capitalistes est mis en évidence encore une fois si on reprend les chiffres du tableau 3 et on fait le calcul du pourcentage de chaque groupe d'associés sur le total d'associés par année (tableau 5).

Tableau et graphique 5 – Distribution des nouveaux associés entre travailleurs et capitalistes.

Année	% associés travailleurs	% associés capitalistes
1991	87,15	12,85
1992	85,37	14,63
1993	84,55	15,45
1994	80,63	19,37
1995	83,01	16,99
1996	80,32	19,68
1997	78,71	21,29
1998	73,83	26,17
1999	71,21	28,79
2000	70,7	29,3
2001	70,42	29,58



Source: Direction Générale de Promotion de l'Economie Sociale et FSE Madrid, 2002. Bulletin Statistiques "Labourales" 2002 et CIES.

Le statut SAL permet d'arriver à une relation plus égalitaire du rapport de forces entre capitalistes et travailleurs par rapport à l'entreprise traditionnelle, en partant d'une distribution des parts plus flexible que la coopérative de travail. Cette flexibilité est un avantage vis-à-vis la gestion des changements à cause du cycle économique et à un environnement économique toujours variable.

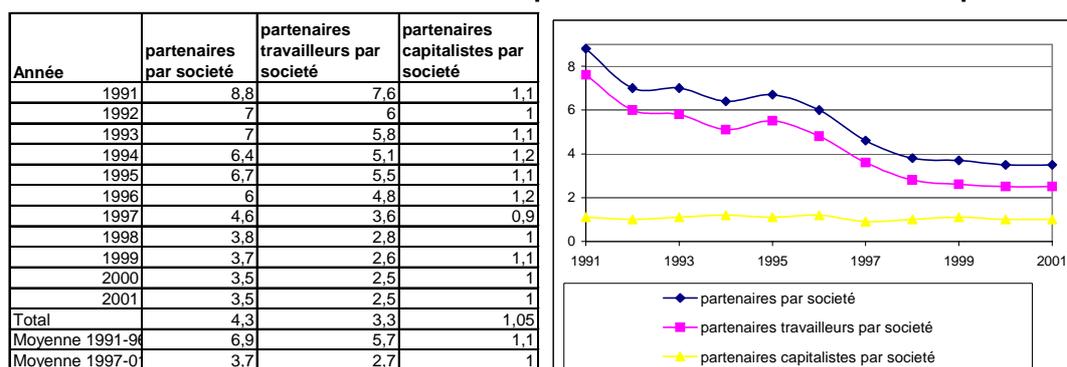
Dû au fait que le cadre juridique des SAL encourage les travailleurs à devenir des associés à long terme et protège les travailleurs contre le travail temporaire, on peut dire que les SAL reprennent des paramètres de qualité typiques du travail au sein des coopératives, mais ceci dans un cadre juridique qui permet plus de flexibilité aux entreprises, voir de souplesse pour gérer le changement économique.

La taille des SAL

La tendance générale dans l'évolution de la taille de l'entreprise SAL pendant les années 1991 à 2001 est celle d'une réduction constante et continue d'associés par entreprise. Cette réduction dans le nombre d'associés par entreprise s'accorde avec la réduction du nombre de travailleurs par SAL. Ceci dit, ces tendances s'inscrivent dans la démarche générale de transition du statut SAL d'une initiative entrepreneuriale de gestion des crises et restructurations à une option pour les PME et très petites entreprises.

Dans le tableau et graphique 7 on peut observer que le nombre moyen d'associés travailleurs se réduit tout au long de la période 1991-2001 de 8,8 à 2,5 (c'est-à-dire de plus de 60%), mais la moyenne d'associés capitalistes reste très stable, à savoir de 1,1 à 1 associé travailleurs par SAL. En mettant ces chiffres en relation au contexte juridique et la nouvelle loi des SAL de 1997, on ne voit pas de réelle incidence de cette loi dans la série. C'est-à-dire que la loi a juste permis un meilleur cadre juridique pour une évolution du marché qui était déjà en train de s'enraciner dans le monde des SAL avant la promulgation de celle-ci. La loi de 1997 qui crée le nouveau statut de "société laborale limitée" permet la création de sociétés avec un capital social beaucoup moins élevé que celui des "sociétés laborales anonymes" : de 60.101 € pour la société anonyme à 3.005 € pour la société limitée. Cette diminution dans le capital social minimum requis va de pair avec la diminution du nombre total d'associés par SAL qu'on observe dans le graphique 6.

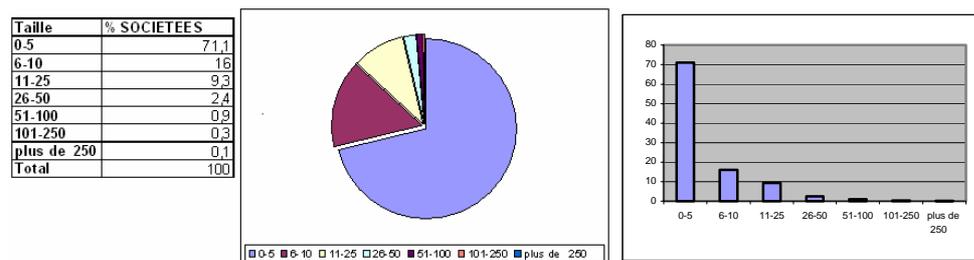
Tableau et graphique 6 – Nombre d'associés par entreprise SAL créée pendant la période 1991-2001. Distribution entre associés capitalistes et associés travailleurs par société.



Source: CIES à partir des tableaux 2 et 3.

Dans les suivantes graphiques on peut constater que pour l'année 2001 la plupart des sociétés SAL ont une taille très réduite qui ne dépasse pas les 5 travailleurs. Ces sociétés de maximum 5 travailleurs occupent la plus grande part du marché puisqu'elles représentent le 71% du total de SAL en Espagne, très loin du deuxième groupe de sociétés de 6 à 10 travailleurs qui représente 16% du total des SAL.

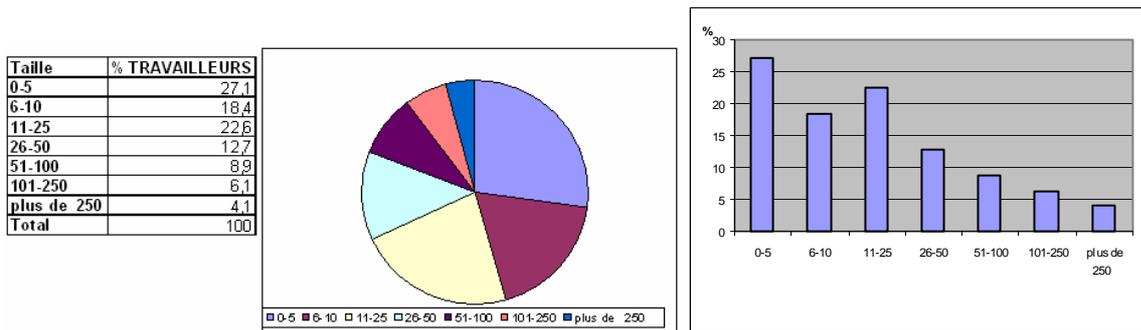
Tableau 7 et graphiques 7a et 7b – Distribution du nombre de sociétés SAL selon taille au 31.12.2001 :



Source: Sécurité Sociale, Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2002 et CIES.

Dans le tableau 8 et les graphiques 8a et 8b l'analyse a été faite avec la même optique mais en tenant compte du nombre de travailleurs employés par société au lieu du nombre de sociétés. Les SAL de taille très petite, c'est à dire avec de 1 à 5 travailleurs sont toujours en première position mais leur poids relatif change de 71% à 27,1%. Le deuxième groupe avec le poids relatif plus important est celui d'entreprises de 11 à 25 travailleurs. Au total on peut constater que la démarche SAL reste toujours une option entrepreneuriale pour la PME et très petite entreprise puisque si on englobe les trois premiers groupes et on calcule le total de travailleurs en entreprises de 0 à 25 personnes on y retrouve le 68,1% des employés SAL dedans.

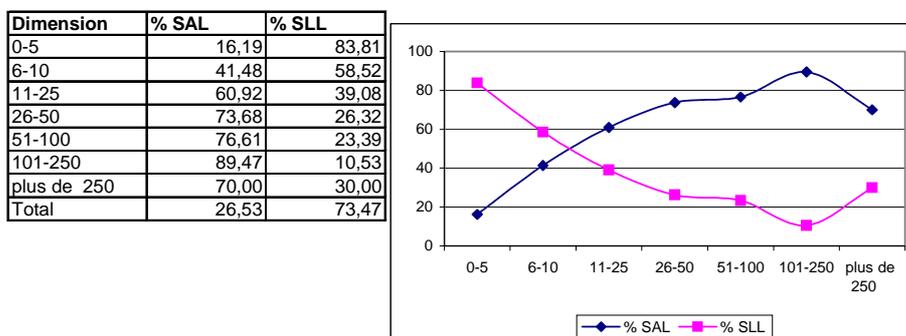
Tableau 8 et graphiques 8a et 8b – Distribution du nombre de travailleurs selon la taille de la société SAL au 31.12.2001:



Source: Sécurité Sociale, Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2002 et CIES.

Pour voir l'incidence de la possibilité mentionnée ci-dessus on a comparé le pourcentage de SAL et de SLL pour chaque dimension d'entreprise analysée. On voit clairement que le statut SLL est utilisé majoritairement jusqu'à la tranche d'entreprise de 11 à 25 travailleurs. Pour les tailles d'entreprise supérieures le statut SAL est de plus en plus favorable, puisqu'on observe que la plupart des sociétés l'ont choisi. Cette relation va en augmentation avec l'agrandissement de la taille de la société. Ceci jusqu'au dernier groupe de sociétés de plus de 250 travailleurs où on dirait que la tendance s'est inversée et la différence entre le poids relatif des sociétés anonymes et limitées sur le total de "sociétés laborales" n'est pas si grande.

Tableau et graphique 9 – Distribution des SAL et SLL selon nombre de travailleurs par entreprise au 31.12.2001:



Source: Sécurité Sociale, Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2002 et élaboration.

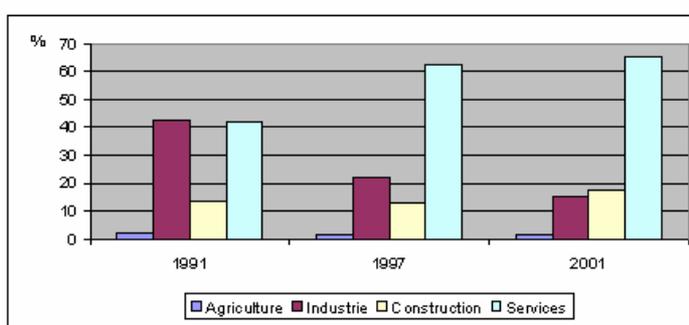
La distribution des SAL par secteurs d'activité économique

L'analyse de la distribution des SAL par secteurs d'activité montre un glissement depuis 1991 du secteur industriel vers le secteur des services. Ceci correspond au courant général déjà observé dans les variables de taille d'entreprise, la distribution entre société anonyme ou limitée et poids relatif d'associés travailleurs sur associés capitalistes.

Durant l'année 1991 les secteurs industriels et de services avaient respectivement un poids de 42,7% et 41,8. Cette relation a ensuite changé pour aboutir à une prédominance du secteur des services sur les autres avec un poids relatif de 62,8% et une diminution du secteur industriel à 22,3. La tendance générale est d'une diminution continue de la part du secteur industriel au profit du secteur des services prenant le dessus et une augmentation aussi de la part du secteur du bâtiment.

Tableau et graphique 10 - Distribution des sociétés SAL registrés par secteur. Années 1991, 97 et 2001.

Année	Agriculture	Industrie	Batiment	Services
1991	2	42,7	13,5	41,8
1997	1,7	22,3	13,2	62,8
2001	1,5	15,3	17,8	65,2
Total	1,8	21	15,5	61,5



Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2002.

L'analyse de l'évolution de la distribution par secteurs des sociétés et associés SAL année par année montre que les secteurs de service et l'industrie ont une évolution inversement proportionnelle. Tout au long de la série les services gagnent du poids relatif vis-à-vis de l'industrie, cette tendance est plus accentuée pendant les périodes 91-94 et 96-98. Il faut remarquer que la période 91-93 enregistre des taux de croissance réelle très bas (voir tableau et graphique 2), c'est aussi pendant cette période que la substitution de secteurs se fait avec plus de force.

Tableau et graphique 11 -Evolution de la distribution des sociétés SAL par secteur. Années de 1991 à 2001.

Année	Agriculture	Industrie	Batiment	Services
1991	2	42,7	13,5	41,8
1992	1,5	38,2	11	49,3
1993	1,6	33	9,8	55,6
1994	2	31	12,7	54,3
1995	1,3	32,5	14,8	51,4
1996	1,8	30,7	11,3	56,1
1997	1,7	22,3	13,2	62,8
1998	2,4	17,8	15,3	64,4
1999	1,7	17,8	16,2	64,2
2000	2	18,5	16,8	62,6
2001	1,5	15,3	17,8	65,2

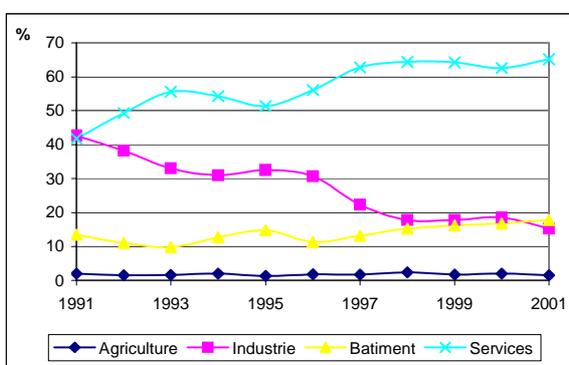
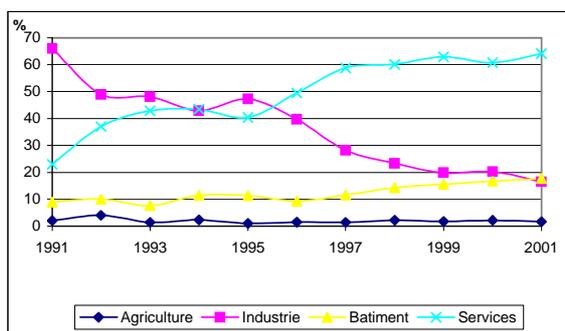


Tableau et graphique 12 -Evolution de la distribution des associés SAL par secteur. Années 1991 à 2001.

Année	Agriculture	Industrie	Batiment	Services
1991	2	66	9	23
1992	4	49	10	37
1993	1,4	48,1	7,6	42,9
1994	2,3	42,9	11,4	43,4
1995	1	47,3	11,3	40,4
1996	1,5	39,7	9,3	49,5
1997	1,4	28,2	11,6	58,8
1998	2,2	23,3	14,3	60,1
1999	1,7	19,8	15,6	62,9
2000	2,1	20,2	16,7	60,8
2001	1,6	16,5	17,7	64,1



Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 et 2002.

Dans le tableau 13 on a repris les chiffres de distribution sectorielle selon la classification des centres de cotisation de la sécurité sociale. On passe donc, d'une analyse sur la création de sociétés et le nombre annuel de nouveaux associés, à une vision directe des chiffres d'emploi des SAL.

Le première remarque est que même si le secteur industriel n'est plus en première position en termes de création d'entreprises et de nouveaux associés, il conserve encore 37% des travailleurs affiliés a la sécurité sociale. Il faut aussi remarquer que ce secteur se limite aux industries des manufactures, puisque les chiffres pour les secteurs des industries d'extraction et distribution d'énergie sont presque nulles.

En ce qui concerne le secteur des services, l'analyse plus en détail des chiffres d'emploi montre que le secteur hôtelier et du commerce est le plus important, suivi des activités immobilières et les services aux entreprises. En troisième position on trouve le secteur de l'éducation, la santé et le social avec un chiffre assez important de 6.822 travailleurs SAL dan ce secteur. Ceci s'explique parce que c'est dans ce secteur social qu'on retrouve la plupart des nouveaux gisements d'emploi, donc des opportunités de création de capital social dans la région.

Tableau 13 – Distribution des travailleurs SAL par secteur selon classification Sécurité Sociale au 31.12.2001

	Total	%		
Total	92.979	100		
A,B	1.574	1,7	A, B:	agriculture, élevage, chasse et pêche
C	657	0,7	C:	industries extractives
D	32.962	35,5	D:	industries des manufactures
E	29	0	E:	production et distribution d'énergie électrique, eau et gaz
F	18.289	19,7	F:	bâtiment
G,H	19.287	20,7	G, H:	commerce et hôtels
I	3.738	4	I:	transport, stockage et communications
J	224	0,2	J:	intermédiation financière
K	9.397	10,1	K:	activités immobilières de loyer, services aux entreprises
M,N,O	6.822	7,3	M, N, O:	éducation, activités sanitaires, vétérinaires et sociales

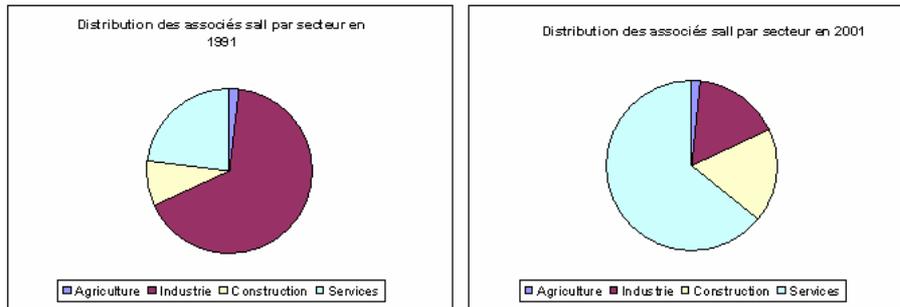
Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2001.

La substitution de secteurs

L'hypothèse de la substitution de secteurs peut être constatée dans le graphique ci-dessous de façon non négligeable. Il faut remarquer que cette hypothèse est applicable à la création de nouvelles entreprises SAL, ceci dit, le secteur industriel reste toujours très important tant en termes d'emploi qu'en terme de création de valeur ajoutée dans le marché SAL.

On observe ci-dessous deux phénomènes, le premier étant la substitution du secteur industriel par le secteur des services comme principale activité des nouvelles SAL créées. Le deuxième phénomène est la croissance non négligeable du nombre d'associés de sociétés SAL du secteur du bâtiment, de 9 à 17% en 10 ans.

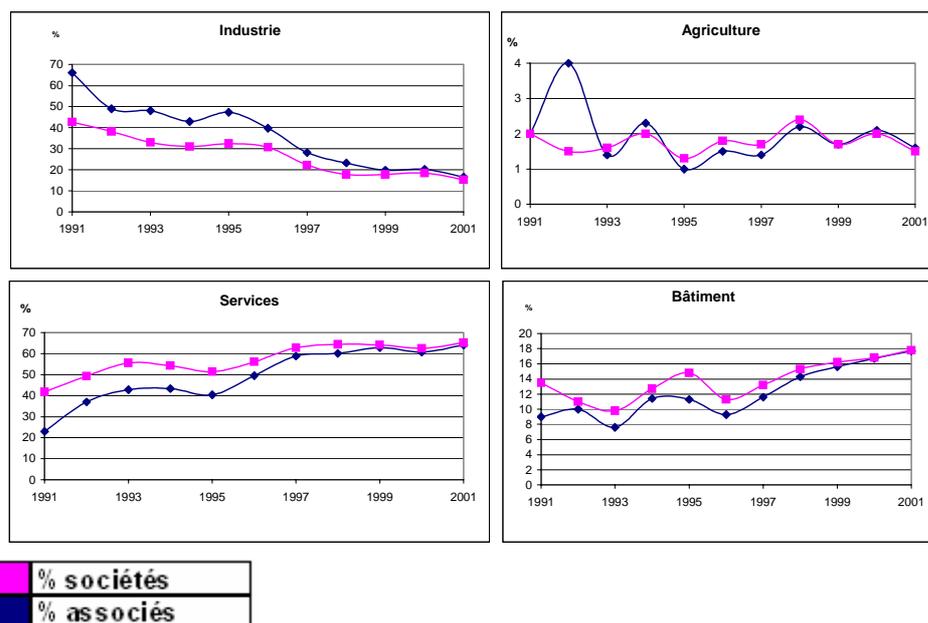
Tableau et graphique 14 - Evolution de la distribution des associés SAL par secteur. Années de 1991 et 2001.



Source: Elaboration à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid 2002.

Dans le graphique 15, on a illustré les différences entre le poids relatif de chaque secteur dans le marché SAL, en fonction de la mesure de ce poids en nombre de sociétés ou en nombre d'associés. On a repris les chiffres des tableaux 12 et 13 et on a calculé la différence entre le pourcentage pour chaque année. On observe une tendance généralisée de convergence entre les deux variables, ce qui nous montre que le marché SAL passe d'une configuration de grandes entreprises avec beaucoup de travailleurs à une configuration de marché de PME et très petites entreprises. Pour un marché de grandes entreprises avec beaucoup de travailleurs la différence entre le poids relatif selon le nombre d'associés et le nombre d'entreprises serait grande, ce qui est le cas du secteur industriel en 1991 (42,7% des entreprises et 66% des associés). Le cas contraire existe pour le secteur des services en 1991 (41,8% des entreprises et 23% des associés). La substitution entre le secteur industriel et le secteur des services se voit très clairement en observant le graphique 16. Pour ces deux principaux secteurs on observe que le chiffre du poids relatif selon entreprises est égal pour l'année 1991 et que la croissance pour un secteur se voit compensée par une décroissance dans l'autre.

Graphique 15 – Différence entre poids relatif des secteurs selon nombre de sociétés et nombre d'associés.



Source: Elaboration à partir des tableaux 12 et 13.

L'emploi dans les SAL

Malgré ce changement dans les activités entreprises par les nouvelles SAL créées, du secteur industriel au secteur des services, quand on revient à l'analyse des chiffres d'emploi d'après les informations de la sécurité sociale on observe que l'emploi dans l'industrie est encore très important.

Cependant on observe que le secteur des services a déjà pris la première position en chiffres d'emploi et ceci est une tendance confirmée par toutes les variables déjà analysées. Il faut tout aussi tenir compte des 18289 travailleurs SAL dans le secteur du bâtiment, ce secteur est un des axes principaux de la croissance de l'économie espagnole.

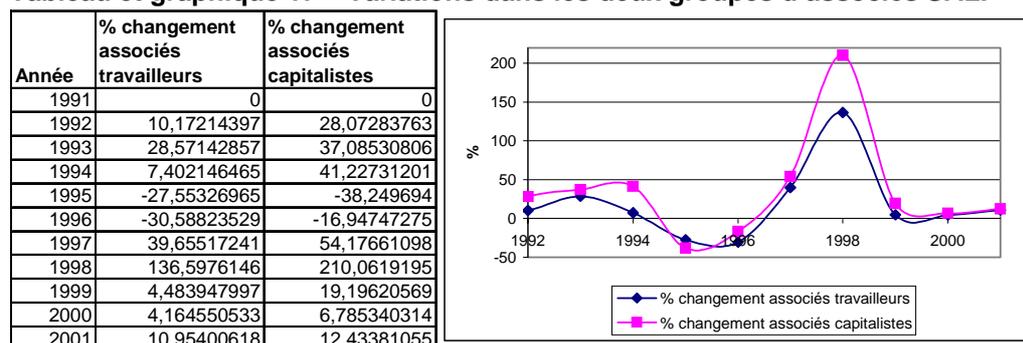
Tableau 16: Nombre de travailleurs SAL par secteur d'activité et poids relatif des secteurs au 31.12.01.

	Total travailleurs	%
primaire	2.231	1,6
secondaire	32.991	36,1
bâtiment	18.289	19,7
tertiaire	39.468	42,4
total	92.979	100

Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2001.

Une autre caractéristique du marché SAL est la stabilité de l'emploi créé. En reprenant les chiffres du tableau 3 et calculant les variations interannuelles dans chaque groupe de nouveaux associés on arrive au tableau 17. On peut constater dans le graphique ci-dessous que les variations dans le nombre de nouveaux associés sont plus grandes dans le groupe d'associés capitalistes que dans le groupe d'associés travailleurs. Ceci nous montre encore une fois que la stabilité est une priorité dans l'emploi des SAL.

Tableau et graphique 17 – Variations dans les deux groupes d’associés SAL.



Source: Elaboration à partir du tableau 4.

Importance de la capitalisation des allocations chômage pour l’investissement dans une société SAL

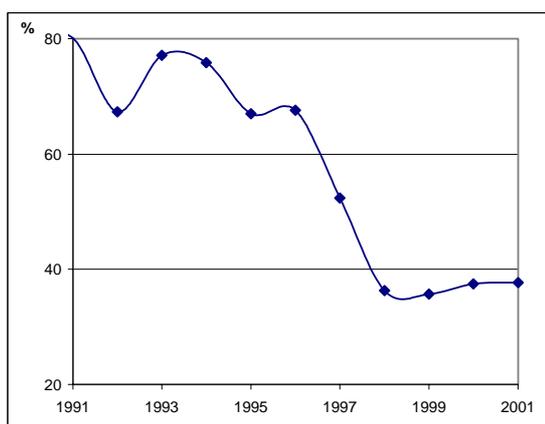
Dans le tableau et graphique 18, on observe l’incidence du “Décret Royal 1044/85 du 19 juin” sur le droit à la capitalisation des allocations de chômage pour les réinvestir dans une société d’économie sociale. On peut en déduire deux tendances : la première étant la diminution constante de la proportion du nombre de chômeurs qui ont capitalisé leurs allocations pour créer une SAL, sur le nombre total d’associés de travail SAL, pendant la période 1991-2001 ; la seconde étant un fort changement de cette proportion à partir de la loi de 1997, pour passer d’une moyenne de 70,7% de chômeurs intégrés au travail sur le total des associés des SAL pour la période 1991-1997, à une moyenne de 37% pour la période 1998-2001.

La première tendance est due au fait que l’option de SAL répond de moins en moins au cas de restructuration d’entreprise en faillite. Bien que l’origine de ce statut d’entreprise soit entièrement due au contexte économique de la crise des années 70-80 et aux fortes restructurations qui se sont produites pendant cette décennie et au cas où les travailleurs se sont trouvés sans aucun droit aux allocations de chômage, ce statut est de plus en plus utilisé par des entrepreneurs d’économie sociale qui optent pour la création d’une nouvelle entreprise. La loi de capitalisation des allocations de chômage de 1985 a permis l’assainissement des finances de beaucoup de SAL qui avaient des dettes avec la sécurité sociale depuis leur création.

Le changement brusque de la tendance générale de diminution de la participation du groupe des chômeurs dans la création de SAL et qui se produit à partir de l’année 1996, n’est pas dû à une grande diminution dans le nombre de travailleurs qui retrouvent de l’emploi grâce à cette expérience d’économie sociale, mais au grand nombre de nouveaux associés que la loi 4/1997 du 24 mars sur les “sociétés laborales” a permis créer. Rappelons (tableau et graphique 3) que le nombre de nouveaux associés a été multiplié par 2,5 de l’année 1997 à l’année 1998 (de 6071 à 15313) grâce au nouveau cadre juridique et au nouveau statut de société limitée laborale. Le capital social minimum de 3.005€ requis pour la fondation d’une SLL est une forte incitation pour la création de nouvelles et petites, entreprises.

Tableau et graphique 18 – Pourcentage des chômeurs qui ont capitalisé leurs allocations pour réinvestir dans la création d'une SAL, par rapport au nombre total d'associés de travail SAL.

Année	% Chômeurs qui ont utilisé la capitalisation, sur le total d'associés de travail SAL.
1990	79,9
1991	80,1
1992	67,3
1993	77,1
1994	75,9
1995	67
1996	67,6
1997	52,4
1998	36,3
1999	35,7
2000	37,5
2001	37,7
Total	49,75
Moyenne 1990-97	70,7
Moyenne 1998-01	37

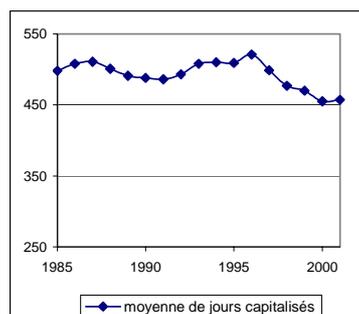
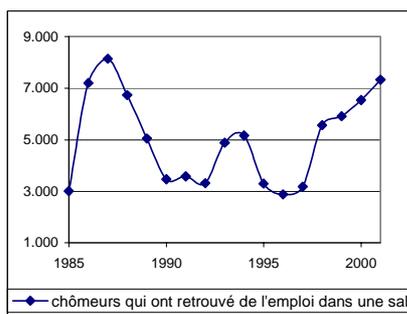


Source: Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen (2002), Annuaire Bulletin Statistiques "Labourales" (2002) et CIES.

Dans le tableau suivant nous avons les chiffres du nombre de chômeurs qui ont retrouvé un poste de travail dans une SAL et la moyenne de jours capitalisés par chômeur. Sur le graphique de la moyenne de jours par capitalisation on observe une régularité constante à travers les années. Les variations vont de 455 à 521 jours. Pour le nombre de chômeurs réinsérés au marché de travail à travers une initiative SAL, on observe une grande fluctuation qui a une relation avec les chiffres de chômage total, sauf pour la période 1997-2001 où malgré la réduction dans les chiffres totaux de chômeurs (voir tableau et graphique 21), on observe une croissance dans le nombre de travailleurs qui rejoignent le marché de travail en s'intégrant dans une SAL. Ce manque de relation entre les graphiques 19a et 20, pour la période 1997-2001, s'explique par le boom de création de "sociétés laborales" à partir de la nouvelle législation de 1997 et les emplois créés par ces nouvelles entreprises. Rappelons (tableau 4) que pour la période 1997-2001 il y eu 53.860 nouveaux associés travailleurs qui rejoignirent une société laborale. Ceci nous mène à rejeter l'hypothèse anticyclique classique sur le développement des "sociétés laborales" comme une option de gestion des reconversions industrielles et à la remplacer par une hypothèse de marché de PME dans le secteur des services.

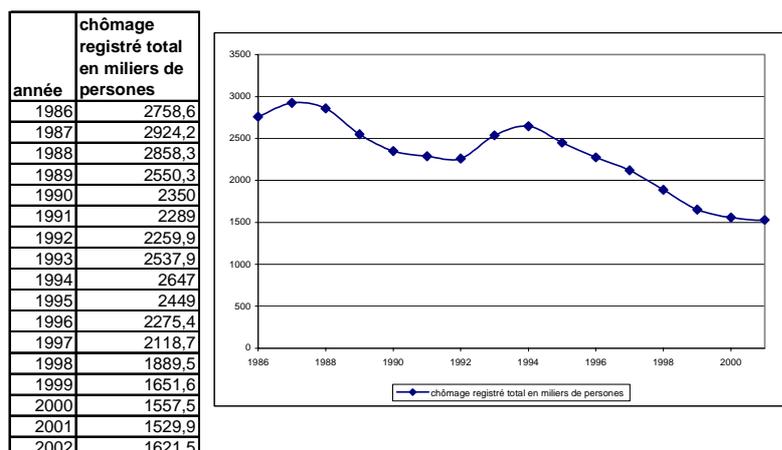
Tableau 19 et graphiques 19a et 19b – nombre de chômeurs qui ont retrouvé de l'emploi dans une SAL. Et moyenne des jours capitalisés par travailleur,.

Année	chômeurs qui ont retrouvé de l'emploi dans une sall	moyenne de jours capitalisés
1985	3.013	498
1986	7.199	508
1987	8.142	511
1988	6.732	501
1989	5.050	491
1990	3.466	488
1991	3.584	486
1992	3.316	493
1993	4.887	508
1994	5.168	510
1995	3.303	509
1996	2.880	521
1997	3.179	499
1998	5.563	477



Source: Annuaire BEL (2002)

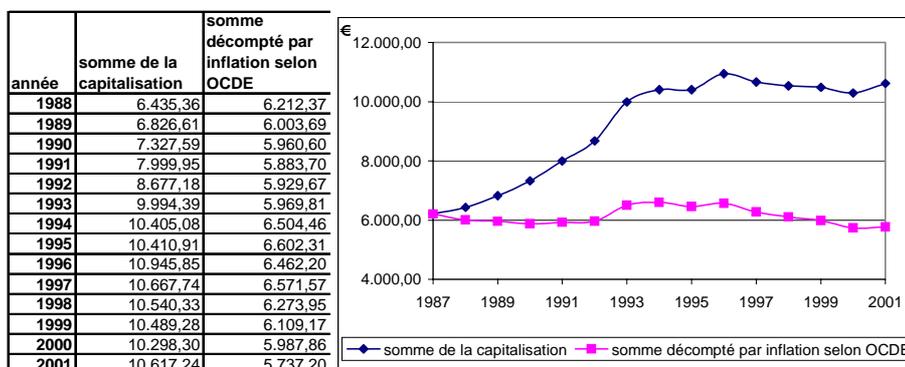
Tableau et graphique 20 – Chiffres de demandeurs d'emploi selon INEM.



Source: Annuaire INE 2004.

Le tableau et graphique 21 montrent l'évolution de la moyenne du montant reçu par la capitalisation des allocations de chômage. Pour les variables nominales on observe une forte croissance ; cependant, une fois on a décompté les chiffres en tenant compte de l'inflation moyenne du secteur privé selon l'OCDE, la variabilité est très faible pour toute la période. Ceci est logique étant donné aussi la faible variabilité dans le nombre de jours capitalisés en moyenne pendant cette période (tableau et graphique 21).

Tableau et graphique 21 – Moyenne du montant reçu pendant la capitalisation des allocations de chômage. Montants en termes absolus et décomptés par inflation.



Source: Annuaire BEL (2002) et élaboration depuis chiffres OCDE pour décompte inflation.

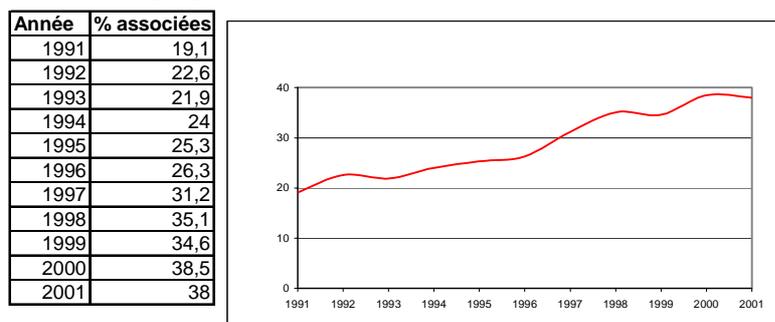
Inflation du secteur privé selon OECD Economic Outlook No. 74.

année	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
inflation %	6,5	7,2	7,3	10,0	10,4	10,4	8,3	3,9	3,5	5,5	3,5	2,5	2,6	4,3	4,5

La participation des femmes dans les SAL entre 1991-2001

L'analyse de la participation des femmes en tant qu'associées dans les sociétés SAL montre une croissance continue et non affectée par les variations du cycle économique. Pour les dix années que reprend la série on observe une croissance de 19,1% à 38%, c'est-à-dire une croissance de 198%.

Tableau et graphique 22 – La participation des femmes en tant qu'associées des SAL

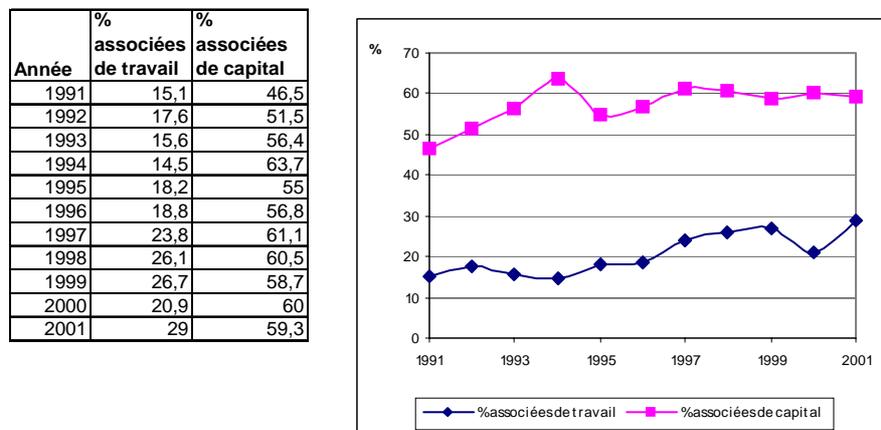


Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 2002.

La ventilation du chiffre des associées entre capitalistes et travailleuses montre deux phénomènes intéressants comme le montre le graphique 24. Le premier est qu'il y a plus de femmes associées de capital que de travail, le deuxième est que le nombre d'associés de travail enregistre une croissance soutenue tout au long de ces années.

Le fait qu'il y ait un taux d'associées capitalistes plus élevé que d'associées travailleuses pourrait amener à la conclusion du rôle joué par les SAL en ce qui concerne le développement de l'esprit entrepreneurial chez les femmes. Cependant, il ne faut pas oublier qu'il est courant que pour des petites SAL le mari inscrive son épouse comme associée de capital en utilisant pourtant l'épargne de la famille. Ceci s'explique par la loi qui interdit une possession de plus d'un tiers des parts de l'entreprise par un seul associé et par la nécessité d'avoir recours aux fonds propres pour la création de l'entreprise d'économie sociale.

Tableau et graphique 23 – Distribution des femmes entre associées capitalistes et travailleuses.



Source: CIES à partir des chiffres de la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Sociale et Fonds Social Européen. Madrid, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 et 2002.

La deuxième observation, c'est-à-dire la croissance dans la participation des femmes en tant qu'associées travailleuses de 15,1% à 29% (croissance de 192%), peut servir à analyser le rôle des SAL en ce qui concerne l'incorporation de la femme au monde du travail. Pour cela il faut mettre en rapport ces chiffres avec celles du taux d'activité féminine espagnole pour la même période (tableau 24a ci-dessous).

Quand on observe le taux d'activité féminine pour les années 1986, 1991 et 2001 on remarque que traditionnellement il a été très bas et qu'on est encore loin d'une parité entre les genres. Cependant le chiffre augmente, dans tous les secteurs d'activité, d'une façon constante pour les années reprises.

On peut conclure que le rôle joué par les SAL dans l'incorporation du collectif féminin dans le marché de travail n'est pas négligeable car le rythme de l'incorporation des femmes s'est faite à un rythme supérieur dans les SAL que dans la société espagnole en général. Ainsi, le nombre d'associés du travail a augmenté entre 1991 et 2001 de 192% (tableau 22) alors que le taux d'activité féminine augmente seulement de 116% pendant la même période (tableau 24a). Il faut tout aussi tenir compte du fait que la substitution du secteur industriel par le secteur des services, a contribué à cette intégration puisque le secteur industriel reste toujours un secteur très masculin. Quand la parité est presque atteinte dans le secteur des services (voir tableau 25b ci-dessous), la relation de genre dans le secteur industriel est encore de 3 hommes pour chaque femme dans l'entreprise.

Tableau 24a et 24b – Taux de population active par genre et par secteurs.

	% hommes	% femmes
1986	71,06	28,94
1991	68,06	31,94
2001	62,90	37,10

		% hommes	% femmes
1986	Agriculture	75,27	24,73
	Industrie	80,27	19,73
	Bâtiment	97,83	2,17
	Services	61,51	38,49
1991	Agriculture	73,48	26,52
	Industrie	78,20	21,80
	Bâtiment	96,50	3,50
	Services	57,80	42,20
2001	Agriculture	73,82	26,18
	Industrie	75,56	24,44
	Bâtiment	95,23	4,77
	Services	51,69	48,31

Source: Institut National Statistiques, INE 2004.

Remarques finales

Même si la création de SAL a été stable pendant toute la période qui va de 1986 (première loi sur les SAL) à l'année 1996, c'est à partir de 1997 que cette forme juridique prend un élan définitif avec la deuxième loi sur les SAL. Cette deuxième loi a été préparée avec l'aide de la CONFESAL, c'est-à-dire qu'elle répondait à un besoin du marché. Ce n'est qu'avec un cadre juridique sur mesure qu'un marché d'économie sociale peut devenir une réalité.

Une autre étape juridique capitale pour aider à la consolidation du marché des SAL est le "Décret Royal 1044/85 du 19 juin" sur le droit à la capitalisation des allocations de chômage pour les réinvestir dans une entreprise d'économie sociale, ceci tant pour la survie des entreprises, que pour la réinsertion de populations en danger d'exclusion du marché de travail.

A partir de la nouvelle loi de 1997 le secteur des services prend le dessus sur le secteur industriel dans la création de nouvelles entreprises. Ceci a été accompagné de deux changements structurels dans la configuration des SAL: changement de la taille de l'entreprise (d'une entreprise de 7 personnes à une de 3.7 personnes de moyenne) et changement dans la relation associés travailleurs sur associés capitalistes qui passe de 4/1 à 2.6/1. Ces changements sont dus au fait que le capital nécessaire pour créer une société de travail se voit réduit de 60.101€ à 3.005€ depuis la nouvelle loi qui permet la création de "sociétés laborales limités" (voir partie "Description des caractéristiques générales des SAL" et tableaux 5 et 6). Cette diminution dans le capital minimum pour fonder une SAL est à l'origine de la création de sociétés avec un nombre plus petit de travailleurs et donc aussi d'associés travailleurs, ceci est à l'origine de la croissance de l'importance de l'associé capitaliste par rapport au total des associés SAL.

Même si la création de nouvelles SAL a été faite surtout dans le secteur des services, le secteur industriel maintient toujours une relation importante dans l'emploi des travailleurs (36% selon le tableau 16). Il faut tout aussi remarquer que 87% des SAL entrent dans la qualification de micro entreprise (de 1 à 10 travailleurs) et que ces entreprises représentent un taux d'occupation de 45.5% des travailleurs (tableau 8).

Les chiffres d'emploi, même si ce ne sont pas des grands nombres, sont très importants étant donné le fait que l'emploi sous contrat à durée indéterminé est une priorité (voir page 7 "Brève description du modèle juridique") et ceci n'est pas le cas pour le reste du marché de travail espagnol. Il faut aussi remarquer l'insertion du groupe de femmes travailleuses pendant la période 1996-2001, avec une croissance de 154% dans le collectif d'associées travailleuses de 18.8% à 29% pendant cette période. Ce phénomène a été stimulé par le changement de positionnement des SAL du secteur industriel, typiquement masculin, au secteur des services.

L'approche des SAL comme une démarche de gestion des reconversions industrielles c'est transformé au fil des années en faveur d'une démarche d'exploitation de nouveaux services par des PME et des très petites entreprises, notamment dans les nouveaux gisements d'emploi. La vague de création de SAL dans les années 1998-2000, des années qui ont une moyenne de croissance annuelle de 4%, prouve que les "sociétés laborales" ne sont plus seulement des solutions entrepreneuriales aux restructurations.

Finalement il faut souligner le taux de survie des nouvelles entreprises SAL qui est de 43% après 4 ans.

Analyse de la position économique et financière des sociétés laborales fédérées dans la FESALC

Introduction

Dans cette dernière partie, nous avons décidé de présenter une analyse financière de la situation globale des entreprises laborales (anonymes ou limités). Pour cela un échantillon représentatif de 12 entreprises a été étudié grâce à l'information de la centrale de bilans de la FESALC, au travail du CIES et du cabinet technique de la FESALC. Ce texte est issu du rapport "Mapa actiu sobre l'evolució de l'economia social a Barcelona amb especial esment a les societats laborals" rédigé par Isabel Vidal.

1. Analyse de la position économique et financière des "sociétés laborales" fédérées dans la FESALC

Les "sociétés laborales" de l'échantillon sont d'une petite dimension, avec des ventes par entreprise à hauteur de 201 millions de pesetas et un personnel de 13,75 travailleurs. La trajectoire du niveau d'activité montre des hauts et des bas, avec une bonne croissance des ventes en 1999 et une croissance réelle négative en 2000 et 2001.

Le fait remarquable est que l'accroissement en pourcentage au niveau du nombre de personnes occupées est presque égal à celui de ventes et durant la dernière année, il n'y a pas de diminution de personnes occupées malgré la diminution des ventes : l'augmentation du chiffre de ventes par personne occupée est inférieure à 1% chaque année et elle reste constante durant les deux dernières années.

La totalité des bénéfices est réinvestie. Le financement à long terme ajoute aux ressources propres une proportion de ressources stables qui dans les trois derniers exercices est maintenue à près de 60% du passif total. Le fait que l'actif fixe correspond à moins de 30% du total indique une haute valeur du ratio de liquidité réduite ("acid-test ratio"). Toutefois, l'actif circulant dépasse largement la valeur du passif à court terme, ce qui indique une situation de vaste disponibilité de liquidité.

Dans l'actif circulant, il faut souligner que la valeur du stock est inférieure à la dette vis-à-vis des fournisseurs, que le crédit accordé aux clients maintient une tendance à la hausse jusqu'en 2000, ce qui peut indiquer que le pouvoir de marché des SAL est petit, en accord avec sa dimension unitaire. Toutefois, la somme des postes trésorerie et valeurs disponibles est haute, de sorte qu'ils évitent des tensions de trésorerie.

La situation exposée, à laquelle on peut ajouter l'augmentation de l'investissement dans des immeubles et des terrains, montre une gestion basée sur des critères de prudence. En ce sens, elle indique une réduction de la dette vis-à-vis des organismes publics, qui ont un poids relatif descendant.

2. BILAN COMPTABLE DES S.A.L.

(en milliers pta)

	1998		1999			2000			2001		
	Import	% s/ total	Import	% s/ total	% var s/ 98	Import	% s/ total	% var s/ 99	Import	% s/ total	% var s/ 00
ACTIF	1.222.282	100	1.381.692	100	13,04	1.556.124	100	12,62	1.623.080	100	4,3
I. <u>total actif fixe</u>	350.471	28,67	359.527	26,02	2,58	439.163	28,22	22,15	464.258	228,6	5,71
immeuble et terrains	238.799	19,54	264.529	19,15	10,77	353.058	22,69	33,47	312.540	119,26	-11,48
machinerie et installations	215.589	17,64	225.331	16,31	4,52	233.154	14,98	3,47	345.803	21,31	48,32
amortisation accumulé	-133.402	-10,91	-156.045	-11,29	16,97	-174.544	-11,22	11,85	225.670	13,9	29,29
crédits concédées	0	0	0	0		0	0		0	0	
Autres	29.485	2,41	25.712	1,86	-12,8	27.495	1,77	6,93	31.585	1,95	14,88
II. <u>total actif circulant</u>	871.811	71,33	1.022.165	73,98	17,25	1.116.961	71,78	9,27	1.158.822	71,4	3,75
Existences	170.608	13,96	200.436	14,51	17,48	247.493	15,9	23,48	259.281	15,97	4,76
Clients	438.706	35,89	510.578	36,95	16,38	578.313	37,16	13,27	548.229	33,78	-5,2
autres a prêts	44.268	3,62	19.650	1,42	-55,61	27.171	1,75	38,27	21.250	1,31	-21,79
Valeurs	27.398	2,24	34.544	2,5	26,08	50.786	3,26	47,02	62.507	3,85	23,08
Trésorerie	183.040	14,98	249.328	18,05	36,22	204.115	13,12	-18,13	256.255	15,79	25,54
Autres	7.791	0,64	7.629	0,55	-2,08	9.083	0,58	19,06	11.300	0,7	24,41
PASSIF	1.222.282	100	1.381.692	100	13,04	1.556.124	100	12,62	1.623.080	100	4,3
I. <u>total Ressources Propres et fonds a long terme</u>	680.368	55,66	854.549	61,85	25,6	933.863	60,01	9,28	956.640	58,94	2,44
a. <u>total ressources propres</u>	397.648	32,53	481.894	34,88	21,19	557.344	35,82	15,66	563.231	34,7	1,06
capital ou fonds social	210.990	17,26	223.532	16,18	5,94	223.532	14,36	0	217.411	13,39	-2,74
réserves	146.963	12,02	222.095	16,07	51,12	254.329	16,34	14,51	251.565	15,5	-1,09
résultats non distribués	39.695	3,25	36.267	2,62	-8,64	79.483	5,11	119,16	94.255	5,81	18,59
subventions au capital	0	0	0	0		0	0		0	0	
b. <u>total fonds a long terme</u>	282.720	23,13	372.655	26,97	31,81	376.519	24,2	1,04	393.409	24,24	4,49
prêts et crédits a long terme	210.504	17,22	320.337	23,18	52,18	323.950	20,82	1,13	321.260	19,79	-0,83
autres	72.216	5,91	52.318	3,79	-27,55	52.569	3,38	0,48	72.149	4,45	37,25
II. <u>total passif circulant</u>	541.914	44,34	527.143	38,15	-2,73	622.261	39,99	18,04	666.440	41,06	7,1

3. COMPTE D' EXPLOITATION DES S.A.L.

(en milliers nta)

	1.998		1999			2.000			2.001		
	Import	%	Import	%	% var	Import	%	% var	Import	%	% var
	s/ total		s/ total	s/ 98		s/ total	s/ 99		s/ total	s/ 00	
ventes	2.160.684	100	2.352.193	100	8,86	2.420.742	100	2,91	2.416.883	100	-0,16
coûts ventes	986.523	45,66	1.142.691	48,58	15,83	1.160.771	47,95	1,58	1.108.694	45,87	-4,49
variation stocks	4.546	0,21	29.827	1,27	556,12	47.057	1,94	57,77	56.346	2,33	19,74
<i>marge brut</i>	<i>1.178.707</i>	<i>54,55</i>	<i>1.239.329</i>	<i>52,69</i>	<i>5,14</i>	<i>1.307.028</i>	<i>53,99</i>	<i>5,46</i>	<i>1.364.535</i>	<i>56,46</i>	<i>4,4</i>
Salaires	401.980	18,6	461.500	19,62	14,81	454.290	18,77	-1,56	464.945	19,24	2,35
sécurité sociale	114.716	5,31	124.318	5,29	8,37	144.721	5,98	16,41	145.677	6,03	0,66
amortisations	60.988	2,82	33.120	1,41	-45,69	33.243	1,37	0,37	33.545	1,39	0,91
provisions	0	0	0	0		8.257	0,34		9.920	0,41	20,14
travail et soutraintances externes	279.258	12,92	306.507	13,03	9,76	333.760	13,79	8,89	473.639	19,6	41,91
autres	151.465	7,01	178.462	7,59	17,82	128.880	5,32	-27,78	78.342	3,24	-39,21
<i>bénéfice opératif</i>	<i>170.300</i>	<i>7,88</i>	<i>135.422</i>	<i>5,76</i>	<i>-20,48</i>	<i>203.877</i>	<i>8,42</i>	<i>50,55</i>	<i>158.467</i>	<i>6,56</i>	<i>-22,27</i>
subventions à l'exploitation	0	0	0	0		1.750	0,07		500	0,02	-71,43
autres recettes	2.230	0,1	1.192	0,05	-46,55	7.912	0,33	563,76	9.206	0,38	16,35
coûts financiers	58.248	2,7	49.628	2,11	-14,8	56.230	2,32	13,3	64.512	2,67	14,73
<i>bénéfice ordinaire avant taxes</i>	<i>114.282</i>	<i>5,29</i>	<i>86.986</i>	<i>3,7</i>	<i>-23,88</i>	<i>157.309</i>	<i>6,5</i>	<i>80,84</i>	<i>103.661</i>	<i>4,29</i>	<i>-34,1</i>
pertes extraordinaires	2.174	0,1	24.859	1,06	1043,47	5.669	0,23	-77,2	5.669	0,23	0
recettes extraordinaires	9.317	0,43	2.005	0,09	-78,48	0	0	-100	0	0	0
<i>bénéfice avant taxes</i>	<i>121.425</i>	<i>5,62</i>	<i>64.132</i>	<i>2,73</i>	<i>-47,18</i>	<i>151.640</i>	<i>6,26</i>	<i>136,45</i>	<i>97.992</i>	<i>4,05</i>	<i>-35,38</i>
taxes sur les bénéfices	12.674	0,59	8.861	0,38	-30,09	31.992	1,32	261,04	37.768	1,56	18,05
<i>bénéfice net</i>	<i>108.751</i>	<i>5,03</i>	<i>55.271</i>	<i>2,35</i>	<i>-49,18</i>	<i>119.648</i>	<i>4,94</i>	<i>116,48</i>	<i>60.224</i>	<i>2,49</i>	<i>-49,67</i>
distribution bénéfice	0	0	0	0		0	0		0	0	0
autres changements dans les ressources propres	108.751	5,03	55.271	2,35	-49,18	119.648	4,94	116,48	60.224	2,49	-49,67
PRO MEMORIA											
Nombre de travailleurs	149		161		8,05	165		2,48	165		0
associés de travail	108		115		6,48	116		0,87	116		0
non associés contracte fixe	11		14		27,27	15		7,14	15		0
non associés contracte temporaire	30		32		6,67	34		6,25	34		0
ventes par travailleurs	14.501		14.610		0,75	14.671		0,42	14.648		0
Coûts labourales bruts par travailleur	3.468		3.639		4,93	3.630		-0,23	3.131		-13,74
Coûts labourales par travailleur	2.698		2.866		6,25	2.753		-3,95	2.436		-11,51

Note: Les chiffres ont été prises des mêmes S.A.L. pour les 12 années

Différentes formes juridiques de l'entrepreneuriat collectif en Europe

Par Marie Spaey, Chargée de projet, Fondation pour la Solidarité

Introduction

Dans ce chapitre, nous donnerons un aperçu des caractéristiques juridiques de certaines formes d'entrepreneuriat collectif en Europe, à savoir :

- Pour l'*Italie* : les coopératives
- Pour la *Belgique* : la Société à finalité sociale (SFS)
- Pour la *France* : les SCOP, les SCIC, l'Union d'Economie Sociale (UES) et l'Association.

Nous décrivons également, pour la *Suède*, les principaux statuts juridiques qui s'appliquent aux entreprises d'économie sociale : associations volontaires (« voluntary associations »), associations d'intérêt public (« public interest associations »), associations économiques et fondations.

Les caractéristiques juridiques des SAL se trouvent dans la partie du rapport qui traite de ce type de sociétés.

Aperçu des caractéristiques juridiques de certains formes d'entrepreneuriat collectif en Europe

Les tableaux qui se trouvent dans les pages suivantes proviennent du Collège Coopératif de France. Nous y avons ajouté des données sur les Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif (SCIC)²⁶.

²⁶ Site Internet des Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif (<http://www.resoscope.org/scic/>)

Belgique et Italie : Société à Finalité Sociale et Coopératives

	BELGIQUE Société à finalité sociale (SFS)	ITALIE Société coopérative	ITALIE Société coopérative A et B²⁷
Objet et Statut	La loi du 13 avril 1995, modifiant les lois coordonnées sur les sociétés commerciales, a introduit une forme juridique nouvelle : la société à finalité sociale. La société à finalité sociale prend l'une des formes juridiques qui peuvent être adoptées par une société commerciale ou civile	Le code civil, notamment l'article 2511, définit la nature de la société coopérative. « les entreprises à finalité mutualiste peuvent se constituer en sociétés coopératives à responsabilité limitée ou illimitée... ». Sociétés à capital variable	Loi du 8 novembre 1991. Les coopératives sociales ont comme objectif l'intérêt général de la communauté pour la promotion humaine et l'intégration sociale des citoyens à travers : la gestion des services sociaux, sanitaires et éducatifs ; le déroulement des activités diverses... ayant pour but l'insertion dans le monde du travail de personnes défavorisées... ²⁸
Associés	Possibilité offerte aux salariés de la société d'acquérir, au plus tard un an après son engagement, la qualité d'associé	Les statuts de la société coopérative précisent, notamment, la composition du sociétariat : salariés, usagers, collectivités...	En plus des membres prévus par la loi en vigueur (salariés, usagers, collectivités...), les statuts des coopératives sociales peuvent prévoir la présence de membres volontaires qui exercent une activité bénévole (art. 2) des personnes morales ou privées dont les statuts prévoient le financement et le développement des activités de telles coopératives (art. 11)

²⁷ La loi du 8 novembre 1991 était destinée à la création d'un statut adapté aux entreprises à but social (ou sanitaire). Antérieurement à la promulgation de cette loi, ces entreprises avaient le choix entre deux types de statut non adaptés : l'association, dont les limites, en particulier dans le droit italien, rendent difficiles l'exercice d'activités économiques et excluent le pouvoir des salariés : la coopérative qui ne permet pas de recourir au bénévolat et restreint l'activité de la structure à ses seuls membres.

²⁸ Coopératives de catégorie A : services aux personnes âgées, notamment à domicile, crèches et services aux petits enfants ; Coopérative B : activités de production de biens et de services en vue de l'insertion par le travail.

	BELGIQUE Société à finalité sociale	ITALIE Société coopérative	ITALIE Société coopérative A et B
Nombre d'associés	Selon la forme de la société	Sauf dérogation prévue pour certains secteurs, une société coopérative ne peut être constituée si elle ne comporte pas au moins neuf sociétaires	Droit commun coopératif. Les personnes défavorisées doivent constituer au moins 30 % des travailleurs de la coopérative et, si cela est compatible avec leur état, être membres de la coopérative. Le nombre des membres volontaires ne peut pas dépasser 50 % du nombre total des associés.
Responsabilité des associés	Selon la forme de la société	Les statuts ont toute latitude pour décider de la structure financière de la société coopérative : société coopérative à responsabilité limitée ou illimitée...	Droit commun coopératif, notamment la loi du 23 novembre 1939.
Droits de vote	Nul ne peut prendre part au vote pour plus d'un dixième des voix attachées aux parts représentées (1/20° si un ou plusieurs associés ont la qualité de membre du personnel de la société)	Les personnes physiques disposent d'une seule voix au sein de l'assemblée générale. Les personnes morales peuvent bénéficier de cinq voix au maximum. L'ensemble des associés investisseurs ne peut disposer de plus d'un tiers des droits de vote. Ils peuvent être nommés administrateurs sous réserve que les sociétaires conservent la majorité au conseil.	Droit commun coopératif.
Rapports entre les associés et la société	Obligation des gérants et administrateurs de publier un rapport annuel spécial sur les conditions de réalisation de l'objet social.	Le législateur applique les dispositions en matière de sociétés de capitaux aux coopératives pour ce qui concerne l'organisation interne de la société : organes, bilan, liquidation... La société coopérative est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration. L'assemblée élit le conseil d'administration, les réviseurs et les liquidateurs.	Droit commun coopératif.
Apports	Oui	Chaque sociétaire doit souscrire un capital d'au moins 5 000 liras. La loi du 31 janvier 1992 a introduit des innovations importantes dans le régime juridique des coopératives	

	BELGIQUE Société à finalité sociale	ITALIE Société coopérative	ITALIE Société coopérative A et B
Montant du capital social	Dans le cas d'une coopérative à finalité sociale, le capital minimum est réduit à 250 000 FB.	80 millions de liras (et 120 millions pour les coopératives de travail)	
Réserves	Affectation des profits conforme aux finalités internes et externes de la société et constitution des réserves.	20 % au moins des excédents sont destinés à la constitution de la réserve légale	20 % au moins des excédents sont destinés à la constitution de la réserve légale ;
Affectation des résultats	Limitation de la rémunération du capital à un taux fixé par arrêté pour les coopératives (6 % actuellement)	Les excédents annuels sont répartis selon les règles suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • 20 % au moins des excédents sont destinés à la constitution de la réserve légale ; • la moitié des excédents au plus peut être affectée à la rétribution des apports ; • le solde est affecté aux réserves indivisibles et, s'il y a lieu, à une réserve extraordinaire. 	Il n'y a pas de plus-value possible sur le capital.
Apport de capitaux extérieurs	Oui	L'article 4 de la loi autorise les coopératives, dont le statut prévoit la constitution de fonds pour le développement technologique ou pour la restructuration et le développement de l'entreprise, d'obtenir des apports illimités de la part de tiers, en leur accordant la qualité d'associé. L'associé investisseur peut disposer, selon les statuts, d'un nombre de voix proportionnel au capital apporté, dans la limite de Cinq voix.	

	BELGIQUE Société à finalité sociale	ITALIE Société coopérative	ITALIE Société coopérative A et B
Fiscalité	Des incitations fiscales sont prévues pour encourager les investissements de sociétés à finalité sociale agréées actives dans des secteurs offrant des perspectives d'emploi : seraient non imposables les revenus tirés des intérêts ou dividendes servis par une société à finalité sociale dont le montant n'excéderait pas 5 000 FB (par an)	<p>Selon la loi fiscale en vigueur, les coopératives sont assujetties à l'impôt à deux titres : au niveau régional, à l'impôt local sur les revenus (15 %) ; au niveau national, à l'impôt sur les revenus des personnes morales, calculé sur la base des revenus, impôt local déduit.</p> <p>Les sommes destinées aux réserves indivisibles et distribuables ne sont pas imposables.</p> <p>Elles bénéficient en outre d'exonérations ou d'abattements divers au titre des taxes ou impôts indirects.</p>	Exonération des cotisations de sécurité sociale obligatoire dues par la coopérative au titre des personnes défavorisées.
Dévolution de l'actif à une œuvre d'intérêt général ¹⁹	Affectation, en cas de liquidation de la société, de la totalité de l'actif net à une autre société à finalité sociale ou une œuvre sociale poursuivant un objectif analogue...	En cas de liquidation de la société, les membres n'ont droit à une part des réserves que dans le cas où les statuts le prévoient.	Les réserves sont impartageables

¹⁹ En cas de liquidation.

France : SCOP, SCIC, UES et Association

	SCOP	UES	Association	SCIC
Objet et Statut	Loi N° 78-763 du 19 juillet 1978 ²⁹ Société commerciale, société à capital variable constituée sous forme soit de SA ou SARL	Loi 47-1775 du 10.09.1947, art. 19 bis & S. Gestion des intérêts communs des associés, société civile ou commerciale	« Convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices... »	Loi n°2001-624 du 7.07.2001, décret du 21.02.2002, circulaire du 18.04.2002, Société coopérative d'intérêt collectif : société anonyme ou société à responsabilité limitée à capital variable, ayant pour objet la fourniture de biens et de services d'intérêt collectif qui présentent un caractère d'utilité sociale.
Associés	<ul style="list-style-type: none"> double qualité, salarié-associé, des personnes morales ou physiques non employées 	Personnes physiques ou morales, 65 % des droits de votes détenus par des coop. mutuelles, associations... Collectivités locales et SEM (par décret en CE.)	Personnes physiques ou morales	Peuvent être associés : <ol style="list-style-type: none"> 1) les salariés 2) les bénéficiaires 3) toute personne physique ou morale contribuant aux activités de la coopérative 4) des collectivités publiques Au moins 3 de ces catégories et obligatoirement 1) et 2).
Nombre d'associés	<ul style="list-style-type: none"> en SA : 7 associés-employés, en SARL : 2 	<ul style="list-style-type: none"> en SC : 2, en SARL : 2, en SA : 7 	2	Au moins trois catégories d'associés

²⁹ Article 1^{er} de la loi du 19 juillet 1978, Sociétés coopératives de production : « Les sociétés coopératives ouvrières de production sont formées par des travailleurs de toutes catégories ou qualifications professionnelles, associés pour exercer en commun leurs professions dans une entreprise qu'ils gèrent directement par l'intermédiaire de mandataires désignés par eux en leur sein. Les sociétés coopératives peuvent exercer toute activité professionnelle, sans autres restrictions que celles résultant de la loi. »

	SCOP	UES	Association	SCIC
Responsabilité des associés	Limitée aux apports	Selon la forme de la société		Responsabilité financière engagée à hauteur de l'apport en capital ; responsabilité juridique, fiscale et gestionnaire engagée selon les règlements qui régissent ces sociétés (lois de 1966 et loi NRE de 2002), cela en l'absence de faute caractérisée qui entraînerait jugement devant les Tribunaux ³⁰ .
Droits de vote	Un homme – une voix	Les statuts des UES peuvent attribuer à chaque associé un nombre de voix au plus proportionnel à l'effectif de ses membres ou à l'importance des affaires qu'il traite avec l'union	Selon les statuts	« 1 personne = 1 voix » à l'assemblée générale (ou « 1 personne = 1 voix au sein des collègues » s'il y a des collègues d'associés – chaque collègue disposant d'un nombre de voix défini)
Administration des groupements	Gérance	Selon la forme	Selon les statuts	
Apports	En numéraire ou en nature (art. 6) : l'admission en qualité d'associé ne peut être subordonnée à l'engagement de souscrire ou d'acquérir plus d'une part sociale	En numéraire ou en nature	Néant	L'associé doit souscrire à au moins une part sociale. L'apport en capital des collectivités territoriales et leurs groupements est limité à 20%.

³⁰ Information donnée par M. Alix Margado, Scop Entreprises, le 16 mars 2004.

	SCOP	UES	Association	SCIC
Montant du capital social	(Art. 21) : Pour les SARL, capital minimum égal à la moitié de celui prévu pour les SARL (article 35 de la loi du 24 juillet 1966). Pour les SA, il est égal à la moitié de celui prévu pour les SA ne faisant pas appel publiquement à l'épargne (art. 71)	Selon la forme juridique : SC néant SARL 25 000 F SA 125 000 F	Pas de capital	Pour les SA : au minimum de 18 500 EUR ; pour les SARL : au minimum du montant de la valeur de la part multiplié par le nombre d'associés ³¹ .
Réserves	Obligatoire ³² Principe de l'intangibilité et de l'impartageabilité des réserves	Obligatoire. Principe de l'intangibilité et de l'impartageabilité des réserves		Réserves impartageables, qui ne pourront être distribuées aux associés mais pouvant servir à financer les investissements et le besoin en fonds de roulement.
Affectation des résultats	Limitation, si les statuts le prévoient, de l'intérêt servi aux parts sociales ³³	Limitation, si les statuts le prévoient, de l'intérêt servi aux parts sociales	A l'objet social	57,5% minimum des excédents nets annuels sont affectés à des réserves impartageables

³¹ Site Internet des Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif : <http://www.resoscope.org/scic/foire.htm>

³² (art. 32) : définition des excédents ; (art 33) : les excédents nets de gestion sont répartis ainsi : 1) 15 % pour la constitution de la réserve légale ; 2) une fraction pour la réserve statutaire, dite fonds de développement ; 3) une fraction, égale au minimum à 25 %, est attribuée à l'ensemble des salariés.

(art. 34) : l'assemblée peut décider la transformation en parts sociales de tout ou partie des excédents nets de gestion distribuables aux associés au titre de l'exercice écoulé en application du 3° et 4° de l'article 33.

³⁵ (art. 29) : la SCOP a la faculté de rembourser les parts appartenant à ceux de ses associés qui ne sont pas employés dans l'entreprise.

(art. 31) : la somme au-dessous de laquelle le capital ne saurait être réduit par le remboursement de la valeur nominale des parts sociales ne peut être inférieure à la moitié du capital le plus élevé atteint depuis la constitution de la société.

(art. 33, 4°) : si les statuts prévoient le service d'intérêts aux parts sociales, le total de ces intérêts ne peut excéder, chaque année, ni le total des dotations aux réserves (1 et 2 de l'art.33), ni les sommes allouées aux salariés. Le plafond prévu à l'article 14 de la loi de 1947 n'est pas applicable.

	SCOP	UES	Association	SCIC
Apport de capitaux extérieurs	Oui	Oui	Oui	Oui
Forme des parts sociales	(Art. 35) : les SCOP peuvent émettre des parts sociales destinées à être souscrites exclusivement par les SCOP. Les parts sociales sont nominatives.	Les parts sociales sont nominatives. Les statuts peuvent prévoir l'émission par la coopérative de parts sociales qui confèrent à leurs détenteurs des avantages particuliers... Ces parts ne peuvent être souscrites que par les associés. Elles sont librement négociables entre eux.		Le montant d'une part sociale est déterminé par les statuts. En contrepartie de l'apport de capital par les associés (sous forme de parts sociales), la SCIC peut verser des intérêt annuels.
Fiscalité	Exonération de la taxe professionnelle -1456 CGI -, la ristourne est déductible du résultat de l'exercice, possibilité de déduction du résultat fiscal de la réserve de participation et de la provision pour investissement	Droit commun (sous réserve des ristournes réparties entre les associés)	Instruction fiscale en date du 15 septembre 1998.	Aucune fiscalité particulière (impôt sociétés, taxe professionnelle et TVA s'appliquent selon le droit commun) ³⁴ .
Dévolution de l'actif à une œuvre d'intérêt général³⁵	Oui	Oui	Oui	Oui (affectation du fonds de réserve à une autre structure poursuivant le même but d'utilité sociale).

³⁴ Site Internet des Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif, op.cit.

³⁵ En cas de liquidation.

Suède : Associations volontaires, associations d'intérêt public, associations économiques et fondations

Le texte suivant est issu d'un document rédigé par Kooperativ Konsult en mars 2004³⁶.

En Suède, les entreprises d'économie sociales n'ont pas véritablement un statut juridique spécifique et elles se présentent généralement sous l'une des trois formes suivantes :

Les Associations volontaires

C'est sous cette forme que sont regroupées la plupart des activités du secteur de l'économie sociale.

Les règles qui régissent ce type d'association sont les suivantes :

- Nombre minimum de membres : 2
- L'association est une personne juridique
- L'élection d'un Conseil est obligatoire et le Conseil représente l'association ; les membres du conseil ont une responsabilité personnelle limitée (ce qui signifie qu'ils ne doivent pas faire intervenir leurs fonds propres si l'association fait faillite) ;
- L'enregistrement de l'association n'est requis que si cette dernière exerce des activités économiques (l'association doit alors être inscrite auprès de l'administration fiscale) ;
- D'un point de vue fiscal, il y existe deux types d'association : l'association volontaire « classique » et l'association d'intérêt public (« public interest association ») ; ce dernier type bénéficie de certains avantages fiscaux (exemption de paiement de la TVA et d'impôts sur la valeur ajoutée d'activités de l'association) ;
 - les associations d'intérêt public doivent :
 - avoir un objectif d'intérêt public (par exemple, la fourniture de services à la petite enfance, la recherche scientifique, etc.) ;
 - être ouvertes à tous ceux qui veulent en être membres ;
 - allouer 80% de leurs revenus à la réalisation de leur(s) objectif(s).

Les Associations économiques

Ce type d'entreprise, adopté généralement par les entreprises coopératives, est régi par une loi sur les associations économiques qui s'aligne sur les principes applicables aux coopératives. Cette forme juridique s'applique aux associations qui servent en premier lieu les intérêts économiques de leurs membres, même si elles peuvent en même temps contribuer à des objectifs sociaux, culturels ou à un intérêt collectif.

Les règles qui les régissent sont les suivantes :

- Nombre minimum de membres : 3 (personnes physiques ou morales)
- La constitution d'un Conseil est obligatoire et un comptable doit être élu ; les membres du conseil n'ont pas de responsabilité personnelle au sens juridique du terme ;

³⁶ Kooperativ Konsult, ET, dokument, 95-01-03/2004-03-08.

- Ce type d'association se doit d'être ouverte à tous membres, sauf si des restrictions non arbitraires et acceptables sont formulées au niveau du règlement de l'association ;
- L'association doit être inscrite à l'office suédois des brevets et des enregistrements (« Swedish Patent and Registration Office »)
- Pas d'exemption d'impôts (sauf dans le cas d'associations coopératives entièrement ouvertes, où il est possible d'éviter de payer des impôts sur les bénéfices redistribués)
- Pas de régimes préférentiels dans le cadre de marchés publics par exemple

Les Fondations

Les fondations sont régies par une loi relativement nouvelle.

Elles ont les caractéristiques juridiques suivantes :

- Pas de membres
- L'objectif de la fondation et la finalité de ses revenus sont définis dans sa charte par son fondateur
- Le fondateur aura également une influence importante sur la gestion de la fondation
- Une fondation d'intérêt public peut avoir un assujettissement à l'impôt limité (similairement à l'association volontaire).

La réalité wallonne

Le potentiel wallon de création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale et l'analyse des besoins du public wallon en terme d'accompagnement

Par **Michel de Wasseige**, Expert en Economie solidaire, et **François Dubois**, Chercheur, DiES, Dimension Economie Solidaire

Table des matières

I. CADRE DU TRAVAIL	67
A. QUESTIONS ABORDEES	67
B. METHODOLOGIE	69
C. BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE	74
II. PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	76
A. L'ENTREPRENEUR	76
1. Motivations	76
2. Appréhensions	78
3. Aptitudes	79
4. Compétences	81
5. Freins	82
B. LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT	84
1. Spécificité du public	84
2. Spécificité des méthodes	86
3. Public non touché	91
4. Approche forces/faiblesses/opportunités/menaces	92
III. SYNTHÈSE DES RESULTATS	94
IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	98
A. RECOMMANDATIONS BASIQUES	98
1. Simplification administrative	98
2. Amélioration du statut d'indépendant	98
3. Promotion et formation à l'esprit d'entrepreneuriat	98
B. RECOMMANDATIONS SPECIFIQUES AU SECTEUR	99
1. Nécessité d'un accompagnement	99
2. Coopératives d'activité	100
3. Couveuses d'entreprises	101
4. Clubs d'entreprises	101
5. Collaboration entre économie classique et économie sociale	101
6. Création d'entreprise par bouturage	102
7. Renforcement de l'action des agences conseil	102
8. Appui aux systèmes de financement adaptés	103
9. Création d'un statut d'entrepreneur salarié	103
10. Mesures transministérielles	103

I. Cadre du travail

A. Questions abordées

<p>Le potentiel wallon de création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale L'analyse des besoins du public wallon en terme d'accompagnement</p>
--

Ces deux problématiques ont été regroupées en un seul chapitre car elles ont été abordées par la même triple approche :

1. interviews qualitatives de responsables de structures d'économie sociale³⁷ qui ont pour mission d'appuyer la création d'entreprises en Wallonie; l'analyse de ces interviews demandées par les commanditaires constitue le fond de ce travail;
2. confrontation des résultats de ces interviews à l'avis d'observateurs; ces avis ont permis de nuancer certaines analyses issues des interviews et surtout d'enrichir les conclusions;
3. confrontation et enrichissement des résultats des interviews à la littérature sur l'entrepreneuriat (voir bibliographie infra), ce qui a permis de préparer les interviews et d'enrichir les conclusions.

Les questions qui ont guidé cette approche sont les suivantes :

1. Y a-t-il réellement, en Wallonie, un public d'entrepreneurs qui pourrait bénéficier d'initiatives d'économie sociale pour la création d'entreprises ? Quel est ce public ?
2. Le contexte politique et économique actuel est-il favorable à l'émergence ou au renforcement d'entreprises sociales qui puissent aider ce public dans sa démarche entrepreneuriale ? Et qu'est-ce qui pourrait améliorer ce contexte ?
3. Quels obstacles et opportunités rencontrent les structures d'économie sociale existantes dans leur travail d'appui aux futurs entrepreneurs ?
4. Quels sont les besoins du public wallon d'entrepreneurs accompagnés par des structures d'économie sociale en terme d'accompagnement dans la démarche entrepreneuriale: besoins en matière de formation, d'accompagnement, de statut, d'accès au crédit, mais aussi besoins d'ordre économique, juridique, social ou psychologique.

³⁷ Dans le texte, nous emploierons les termes accompagnateurs ou experts pour désigner les personnes rencontrées.

Notre travail s'articule autour de deux analyses distinctes : l'analyse du profil de l'entrepreneur pris en charge par les structures d'accompagnement rencontrées, d'une part, et, d'autre part, l'analyse de ces structures d'accompagnement elles-mêmes. Chacune de ses analyses permet d'apporter des éléments de réponse aussi bien à l'un qu'à l'autre des thèmes repris dans le cadre ci-dessus.

L'analyse des balises présentée dans le volet A de la partie II de ce rapport permet d'esquisser un portrait de l'entrepreneur wallon type spécifique aux cadres TPEI et PMAC (voir définition page 69) :

- L'**identification** des principales **motivations** sous-tendant l'initiative entrepreneuriale, des **appréhensions** les plus fréquemment observées, des **compétences** et des **aptitudes** nécessaires au « bon entrepreneur » ainsi que des **éléments freinant** la dynamique entrepreneuriale individuelle, associative et coopérative nous apporte des éléments utiles à l'évaluation du **potentiel de création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale**. Cette étape nous permet de répondre, entre autres, à la première des quatre questions listées ci-dessus : «**Quel est ce public ?....** ».
- Parmi les différents éléments couverts par nos balises, l'analyse des appréhensions, des aptitudes, des compétences et des freins apporte sa contribution à la réflexion sur les **besoins du public identifié en matière d'accompagnement**.

L'analyse des structures d'accompagnement présentée dans le volet B de la partie II du rapport alimente la réflexion relative à diverses questions :

- L'**identification des spécificités** de ces structures en terme de **public cible** est complémentaire à l'analyse des balises dans la définition du profil de l'entrepreneur type. Couplée à l'identification de publics encore non touchés, elle permet d'évaluer le potentiel de développement d'initiatives entrepreneuriales dans un cadre d'économie sociale en apportant de nouveaux éléments de réponse à la question : «**Quel est ce public ?....** ».
- L'**identification des spécificités** de ces organismes en terme de **méthode**, l'**analyse de leurs forces et faiblesses** doit également être prises en compte dans l'**évaluation du potentiel de créations entrepreneuriales** encadrées par des structures d'accompagnement du troisième secteur.
- L'analyse de leurs menaces et opportunités enrichit le débat sur la question d'**évaluation du contexte actuel d'émergence de structures d'accompagnement à la création d'entreprises** dans un cadre d'économie sociale.

Les analyses présentées dans les volets A et B la partie II de ce travail apportent, en vrac, une série d'éléments de réponse qu'il convient de trier et de synthétiser dans un souci de lisibilité et de concordance avec les quatre questions sur lesquelles repose notre travail. C'est précisément ce que nous ferons dans la partie III.

La partie IV reprend une série de recommandations susceptibles :

- D'encourager et dynamiser les initiatives entrepreneuriales individuelles, associatives et coopératives en région wallonne et, in fine, de créer de l'emploi.
- De favoriser le contexte d'émergence de structures impliquées dans l'accompagnement de telles entreprises, de renforcer leur action et d'en augmenter l'efficacité.

B. Méthodologie

Au total, 14 responsables de structures d'économie sociale accompagnant des entrepreneurs ont été rencontrés et soumis à une interview. Nous nous sommes centrés sur l'accompagnement à la création (préparation, création de l'entreprise et premiers mois de suivi), laissant de côté le rôle important que les agences-conseil réalisent également en matière d'accompagnement lors du développement ou de la relance d'entreprises sociales wallonnes.

Nous avons distingués deux grands types d'entrepreneurs accompagnés :

- les entrepreneurs isolés que nous avons regroupés sous le terme de TPEI, Très petite Entreprise, le plus souvent Individuelle, unipersonnelle; si la démarche d'accompagnement est d'économie sociale, l'aboutissement sera le plus souvent le statut d'indépendant en nom propre ou de SPRLU,
- les entrepreneurs en société que nous avons regroupés sous le terme PMAC, Petite et Moyenne Association ou Coopérative, créateurs souvent en collectif de petites structures sous forme d'asbl ou de coopérative ou de société à finalité sociale.

Les structures d'accompagnement de l'économie sociale sont en général spécialisées soit dans l'un, soit dans l'autre des accompagnements.

- les agences-conseil, les incubateurs et organismes de crédit soutiennent principalement des PMAC qui ont pour objectif de devenir elles-mêmes des entreprises d'économie sociale ;
- les couveuses, coopératives d'activité³⁸, organismes de micro-crédit, guichets d'entreprises, accompagnent surtout de futurs indépendants en TPEI.

³⁸ Les coopératives d'activités associent TPEI et PMAC par une formule qui peut déboucher soit sur une entreprise unipersonnelle, soit sur une entreprise collective ou parfois encore sur une coopérative d'emploi, mixte d'individuel et de collectif.

Les personnes interviewées sont par ordre alphabétique :

- Béatrice Allié, directrice d'Ecomons (incubateur) et coordinatrice du Réseau Equilibre (réseau hennuyer d'accompagnement à la création).
- Frédéric Bernard, promoteur d'Alter Business (publication bimensuelle de l'agence Alter sur le développement économique durable) et expert en matière d'accompagnement à la création.
- Michel Colpé, directeur de la SOWECSOM qui finance des entreprises d'Economie sociale marchande.
- Walthère Davister, président du CAIPS (fédération des ateliers d'insertion professionnelle et sociale) et expert en création d'Entreprises d'Insertion.
- Cédric Deschamps, directeur de MC² (cellule microcrédit de la SC Crédal (organisme de financement d'économie sociale marchande et non-marchande).
- Benoît Drèze, président et fondateur d'Entreprises de Formation par le Travail, de l'agence-conseil Ages et expert en matière de politiques d'emploi.
- Michel Genet, directeur de CREDAL SC; coopérative de financement de l'économie sociale, marchande et non-marchande.
- Flora Kocovski, juriste à la Sowecsom et administratrice d'entreprises d'économie sociale marchande en création ou développement.
- Marc Mathieu, directeur de l'Associatif Financier (agence-conseil).
- Eric Mikolajzack directeur de la Boutique de Gestion (agence-conseil) et président d'ALEAP (Association Libre d'Entreprises d'Apprentissage Professionnel).
- Carole Obsomer, conseillère à Crédal agence conseil, responsable du département "capital risque solidaire".
- David Poissonneau, expert en actionnariat salarié.
- Benoît Smets, administrateur délégué de la coopérative d'activités Azimut.
- Jean-Marc Van den Bergh, conseiller à la Fondation André Renard organisme de recherche et de formation dans des domaines économiques, sociaux et organisationnels, reconnu agence-conseil

Certaines interviews furent individuelles, d'autres collectives afin de créer une dynamique entre les deux approches de l'accompagnement.

Les interviews ont duré de 2 heures à 2 heures 30. Elles se sont déroulées suivant un canevas assez libre qui voulait laisser une large place à la créativité des interviewés.

La confidentialité des réponses a été garantie aux interviewés.

Contenu des interviews

L'interview reposait sur un descriptif de l'entrepreneur wallon appelé :

"Balises : l'entrepreneur wallon orienté TPEI – PMAC "

Ces balises ont été rédigées spécifiquement pour cette étude par Michel de Wasseige en s'appuyant sur son expérience d'accompagnateur d'entrepreneurs (tant de TPEI que de PMAC) et sur la littérature.

1. Motivations :

- *Disposer de liberté de travail, d'action et de décision: indépendance et autonomie*
- *Exercer une activité qui passionne– pour lequel on se sent expert*
- *Se sentir utile*
- *Réaliser une ambition, volonté de créer*
- *Etre socialement reconnu*
- *Exercer une influence locale aux niveaux social, politique, économique*
- *Ne pas avoir de chef, être son propre patron. Mener, diriger*
- *Ne plus être dépendant du chômage, CPAS...*
- *Gagner sa vie*
- *Faire fortune*
- *Bénéficier d'échanges constructifs, coopératifs*
- *Contribuer à la réalisation d'un monde plus juste.*

2. Appréhensions

- *Horaires très lourds, peu de loisirs, peu de temps consacré à la vie privée, à la famille.*
- *Beaucoup d'administration*
- *Irrégularité des revenus.*
- *Peur d'échouer. Ne pas se sentir de droit à l'échec.*
- *"Le nez dans le guidon du quotidien", pas de recul*
- *Faible couverture sociale– peur de quitter une sécurité*
- *Se sentir seul*
- *Rémunération faible (en regard de l'investissement personnel)*

3. Aptitudes pour réussir :

Soi

- *Être créatif, innovant. Savoir anticiper, être visionnaire*
- *Être rigoureux, rechercher la qualité*
- *Don d'organisation structurée, méthodique et efficace*
- *Savoir se fixer des objectifs à moyen et long terme*
- *Savoir gérer le stress*
- *Disposer de capacités d'adaptation, de remise en cause, d'analyse et de réaction aux situations*
- *Savoir prendre des risques, être audacieux, opiniâtre.*

Soi et l'entreprise

- *Savoir motiver une équipe, des partenaires...*
- *Savoir à la fois diriger et décider*
- *Savoir en référer à des instances (AG, CA,...)*
- *Savoir mettre en œuvre une gestion participative et collégiale, un travail d'équipe*
- *Apprécier la transparence, l'information, le dialogue*
- *Savoir s'entourer de compétences adéquates, suivre l'évolution du marché de l'emploi, être à l'affût de compétences*

Soi et son environnement

- *Savoir communiquer, convaincre*
- *Savoir mobiliser autour de soi, aller chercher des appuis, de l'aide*
- *Trouver des opportunités, pratiquer une veille permanente par rapport à l'évolution économique, politique, des besoins et des techniques*
- *Savoir entretenir de bonnes relations avec les financeurs, les organismes d'appui, les fournisseurs, les clients, les sous-traitants,...*

4. Compétences sur :

Production:

- *Gestion de la production (connaissance du métier)*
- *Connaissance du marché*
- *Développement de nouveaux projets ou produits*
- *Activités de R&D*

Gestion:

- *Financière*
- *Administrative et comptable*
- *Gestion du personnel (→ gestion des conflits)*
- *S'entourer d'experts (banquier, juriste, notaire, comptable, consultants divers, coaching,...)*
- *Se tenir informé des politiques publiques de développement économique, d'emploi, de recherches, de formation, vis-à-vis de l'écologie et de la culture (Veille stratégique)*
- *Se tenir informé des politiques publiques d'insertion socioprofessionnelle*

Commercial:

- *Marketing, techniques de vente,*
- *Relations publiques*
- *Être inséré dans des réseaux professionnels*
- *Suivre l'évolution du marché : celle de la demande et de l'offre des concurrents*

Social

- *Évaluation des résultats sociaux / transparence*
- *Gestion collégiale des ressources humaines*
- *Définition participative des orientations*

5. Freins à l'entrepreneuriat:

- *Manque de moyens financiers*
- *Montant des charges sociales / taux d'imposition – statut de l'indépendant*
- *Complexité et lourdeur des démarches administratives*
- *Manque de connaissance du marché*
- *La conjoncture économique*
- *Manque de culture familiale d'entrepreneur*
- *Une situation sociale ou personnelle précaire*
- *Des responsabilités familiales importantes*
- *Des motivations forcées*
- *Manque de subsides au démarrage*
- *Manque de parrainage d'une nouvelle entreprise par une existante*

Canevas des interviews :

1. *Pourriez-vous lister, dans chaque catégorie du profil "balises" les points principaux pour votre public. Y a-t-il des items importants oubliés pour votre public ?*
 2. *Comment en d'autres mots (15 mots) que ces balises décririez-vous votre public ?*
 3. *Selon vous, y a-t-il des motivations inappropriées?*
 4. *Quelles sont vos spécificités ? en terme de ?*
 - *publics*
 - *méthodes*
 5. *Avez-vous identifié un type de public que vous n'atteignez pas et que vous estimez pouvoir accompagner ?*
 6. *Que vous manque-t-il pour aller à la rencontre de ce public?*
 7. *Dans les différentes matières concernées par la création d'entreprise, quelles sont les mesures de nature à vous permettre :*
 - *d'être plus efficace auprès des candidats entrepreneurs?*
 - *de toucher un plus grand nombre ?*
- Suggestions de matière si besoin*
- Information*
 - Formations*
 - Accompagnement*
 - Statut social*
 - Démarches administratives*
 - Accès au crédit*
 - Matières économiques*
 - Aides publiques*
 - Juridique*
 - Psychologique ou coaching*
 - Enseignement (un enseignement plus orienté vers l'acte d'entreprendre?)*
8. *Merci de faire le tableau SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités et Risques) de votre propre structure ?*

C. Bibliographie consultée

Sites Web

Chèque formation à la création d'entreprise : <http://www.chequecreation.be>

Craft and small businesses : <http://europa.eu.int/comm/entreprise/entrepreneurship/craft/>

Fonds de participation : <http://www.fonds.org>

Portail création PME, créer son entreprise en Wallonie: <http://www.creation-pme.be>

4x4 pour entreprendre : <http://www.4x4entreprendre.be>

Rapports, articles et conférences de presse

- APCE, **Communiqué de presse**, Paris, le 23 janvier 2003
- Alter & I, **Rapport relatif à l'autocréation d'emploi, Analyse de l'existant et scénarios de politique fédérale**, commandité par la Ministre fédérale de l'Emploi, avril 2002
- Alter & I, **Think Tank Entreprise, Réactions au Livre Vert « L'esprit d'entreprise en Europe »**, Bruxelles 2003
- Anonyme, **Flandre : Bart Somers veut encourager les créateurs d'entreprises**, Alter Echos n°153, p 11, novembre 2003.
- Anonyme, **Guide des Centres européens d'entreprise et d'innovation (CEEI)**, 11 pages
- Belga, **La Belgique, épice de l'innovation**, La Libre Belgique, p 23, Mercredi 3 mars 2004
- Bernard, **Le carnet de l'entrepreneur. Un itinéraire pour la création d'entreprise**, janvier 2004
- Darding, Hamende, CIRIEC, ULg, **Evaluation des agences conseil wallonnes en économie sociale, rapport final**, recherche commanditée par le Ministre wallon des l'Economie, des PME, de la Recherche et des Technologies nouvelles, Septembre 2002
- Defourny, Marée, Deville, Mertens, Mignot, Pirard, Centre d'Economie Sociale, Faculté d'Economie, de Gestion et de Sciences Sociales, ULg, **Le secteur non marchand en Belgique, analyse conceptuelle et statistique**, Rapport de recherche réalisé à la demande de la Fondation Roi Baudouin et de la Confédération des Entreprises Non Marchandes dans le cadre d'un partenariat ULg-KUL-ULB-VUB, Mars 2001
- FEAS Belgique / L'associatif financier, **Sauvetages d'entreprises par la piste de la reprise par les travailleurs, Conférence de presse**, Bruxelles, le 18 février 2004
- INRA, **Perception de l'Esprit d'entreprendre en Wallonie, Grand public**, étude commanditée par le Ministre Kubla, Avril 2002
- INRA, **Perception de l'Esprit d'entreprendre en Wallonie, Jeunes**, étude commanditée par le Ministre Kubla, Avril 2002

- INRA, **Perception de l'Esprit d'entreprendre en Wallonie, Nouveaux entrepreneurs**, étude commanditée par le Ministre Kubla, Avril 2002
- INSEE, **Les créateurs d'entreprise en 2002**, INSEE PREMIERE n°928, Octobre 2003
- Job'in Guichet d'Entreprise asbl, **Soutien à la création et au développement de très petites entreprises, Bilan après un an d'activités à Namur**, 15 pages
- Kubla, Gabrieleels, **Protocole entre le Ministre régional wallon Serge Kubla (Economie, PME, Recherche et Technologies nouvelles) et le Ministre régional flamand Jaak Gabrieleels, (Economie, Politique extérieure, Commerce extérieur et Logement)**, Bruxelles, 17 avril 2003
- Le Goût d'entreprendre - Financement et Recherche, **Communiqué de presse : résultats GEM 2002**, 2002
- Piret, **Des aides mieux ciblées en Wallonie**, La Libre Belgique, p 21, Mercredi 3 mars 2004
- Université Coopérative européenne, **Référentiel Européen de l'Entrepreneur Social**, Le cahier de l'UCE, février 2003

II. Présentation et analyse des résultats³⁹

A. L'entrepreneur

L'analyse des balises nous permet de broser, dans ses lignes principales, le profil de l'entrepreneur PMAC et TPEI qui recourt aux services des structures d'ES rencontrées. Ces grandes lignes correspondent aux catégories établies dans les balises, elles font chacune l'objet d'un point distinct dans notre présentation.

Nous abordons notamment dans cette partie l'analyse des aptitudes et des compétences. Ces deux terminologies font référence à des concepts bien distincts : les aptitudes sont des dispositions naturelles, intégrées à la personnalité, contrairement aux compétences qui impliquent des connaissances acquises au long d'un apprentissage.

D'un point de vue méthodologique, soulignons que la description repose uniquement sur la perception des accompagnateurs et non celle des entrepreneurs.

Les tableaux de résultats reprennent l'occurrence de chaque item ventilée selon son degré d'importance perçue et selon l'appartenance de la personne interrogée à la catégorie PMAC ou TPEI. Dans le premier tableau, le premier chiffre (6) signifie, par exemple, que la volonté d'exercer une activité passionnante a été citée par 6 accompagnateurs TPEI comme une motivation d'importance fondamentale.

1. Motivations

Motivations	Fondamentale			Secondaire			Accessoire et nulle		
	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total
Activ. passionnante, réalis°, créati°	6	5	11	6	2	8			
Indépendance, autonomie	4	1	5		2	2			
Etre son propre patron, diriger	3	1	4	1	2	3	2		2
Sentiment d'utilité, sens à son acti°	2	3	5	1	3	4	2	1	3
Reconnaissance sociale	2		2	2		2			
Indépend. du chômage, CPAS...	2	1	3	4		4	1		1
Gagner sa vie	1		1	2	2	4		1	1
Faire fortune							3	4	7
Influence locale					1	1	3	1	4
Echanges coopératifs				1	1	2	2		2
Autres		3	3						

³⁹ Ces résultats n'ont pas de valeur statistique ou scientifique. Ils sont à considérer comme des indicateurs.

Le désir d'**exercer une activité passionnante** constitue l'élément de motivation majeur aussi bien dans le contexte TPEI que PMAC. Respectivement 6 et 5 personnes interrogées le considèrent comme une motivation fondamentale.

La **volonté d'indépendance** apparaît comme le moteur principal de l'initiative entrepreneuriale TPEI. Elle apparaît moins déterminante dans le contexte PMAC. Dans le même ordre d'idée, les entretiens révèlent que la perspective d'être son propre chef et de diriger constitue également un facteur motivant clé pour les entrepreneurs TPEI.

L'envie de **se rendre utile** constitue, dans une moindre mesure cependant, un moteur significatif au développement de projet TPEI et PMAC. Ce constat met en évidence l'importance de la finalité propre à l'économie sociale dans l'acte entrepreneurial.

Le désir de **s'affranchir de la dépendance des allocations sociales** intervient dans une mesure également assez importante et ce, principalement dans le cas de création de TPEI. Nous pouvons considérer cet élément comme un facteur secondaire. Néanmoins, il a fréquemment été évoqué au cours de nos entretiens que les démarches entrepreneuriales basées uniquement sur ce type de motivation étaient généralement corrélées à des projets fragiles.⁴⁰ Corollairement, les résultats de nos entretiens positionnent la quête d'une reconnaissance sociale comme un élément de la même importance.

La perspective de **gagner sa vie** apparaît également comme un facteur de motivation important mais néanmoins secondaire, principalement pour les entrepreneurs de type TPEI. A l'inverse, la recherche de la fortune est clairement écartée.

Parmi les autres facteurs accessoires ou non-motivants, on distingue :

- La volonté d'exercer une influence locale
- Le bénéfice d'échanges coopératifs

⁴⁰ Plusieurs intervenants et observateurs émettent des réserves quant aux projets de candidats qui « entreprennent par défaut ».

2. Appréhensions

Appréhensions	Fondamentale			Secondaire			Accessoire et nulle		
	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total
Lourdeur administrative	4	3	7	1		1			
Peur de l'échec	3		3	3	2	5		1	1
Faible couverture sociale	5	1	6	1		1		1	1
Faiblesse et irrégularité des revenus.	2	1	3	1		1	2	2	4
Manque de recul				2	2	4		1	1
Solitude	1		1		1	1		1	1
Lourdeur des horaires								2	2

Les résultats présentés dans le tableau ci-dessus permettent d'identifier clairement un noyau d'appréhensions incontournables.

La **lourdeur des démarches administratives** constitue l'élément majeur de ce noyau et ce, aussi bien dans le contexte TPEI que PMAC. Cependant, la perception de cette lourdeur semble, selon les experts interrogés, parfois erronée et exagérée par rapport à la réalité.

La **Crainte d'échouer** dans son projet constitue un deuxième élément clé de ce noyau. Cette crainte a souvent été mise en relation avec un contexte culturel propre à la Belgique qui ne donne pas le droit à l'échec.

La **faiblesse de la couverture sociale** des indépendants et l'appréhension de quitter une sécurité interviennent, au vu des résultats, comme un dissuasif important dans le processus de création d'entreprises. L'argument constitue le troisième élément du noyau identifié.

Les interviews permettent difficilement de tirer des conclusions quant à l'impact de la faiblesse et de l'irrégularité du revenu, du manque de recul et de la solitude de l'entrepreneur.

A l'issue des entretiens réalisés, il apparaît que la charge de travail et la lourdeur des horaires ne jouent pas négativement sur les initiatives entrepreneuriales. Les porteurs de projets sollicitant les structures d'accompagnement semblent généralement bien informés sur la charge de travail qui les attend.

3. Aptitudes

Aptitudes	Fondamentale			Secondaire			Accessoire et nulle		
	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total
Soi									
Audace, opiniâtreté	2	3	5	3	2	5			
Rigueur, organisation, méthode	1	3	4	4	1	5	1	1	2
Créativ., innov°, anticip°	1	3	4	1	1	2			
Adaptabilité et réact° aux situa°	1	2	3	3	1	4	1		1
Capacité à se fixer des object.	3		3	2		2			
Gestion du stress	1	1	2	2	1	3			
Soi et l'entreprise		1	1		2	2			
Capacité de motivation	1	2	3	1	1	2	1		1
Faculté de direct°, décis°		1	1	2		2	1		1
Référence à des instances							1	1	2
Gesti° collégiale, participative							1		1
Transparence, dialogue		1	1		2	2	1		1
Capacité à s'entourer de compétences	5	2	7						
Soi et son environnement		2	2		1	1			
Capacité de communic° et convict°	3	2	5	1	2	3			
Mobilisation d'aide extérieure	4		4	1		1			
Veille permanente	2	1	3	1	2	3			
Relat° partenariales	2		2	4		4			

D'une manière générale, les différents éléments regroupés dans la sous-catégorie « soi » apparaissent, à la lumière des résultats obtenus, comme des aptitudes sine qua non pour le créateur d'entreprise. Plus précisément, nous pouvons souligner que l'entrepreneur **audacieux** et **opiniâtre** semble mieux armé que les autres pour concrétiser avec succès son projet. Que ce soit dans le contexte TPEI ou PMAC, les résultats traduisent bien le caractère incontournable de ce critère.

Parmi les compétences regroupées sous le premier intitulé « soi », nous relevons également les dons de **rigueur, organisation et méthode**. Néanmoins, l'importance de ces aptitudes est tempérée par les propos de plusieurs interlocuteurs soulignant que leur absence pouvait être certainement compensée par **le recours à des experts compétents**.

Les qualités de **créativité, d'innovation et d'anticipation** s'érigent également comme des aptitudes incontournables, mais moins déterminantes que les deux premières, dans tout projet de création d'entreprise. Cette importance moindre doit être mis en relation avec le caractère plus traditionnel et classique des activités développées dans un cadre d'économie sociale.

Les chiffres illustrent bien l'importance de **l'adaptabilité** et de la **capacité à réagir face aux situations inattendues**, ces atouts apparaissant comme des aptitudes nécessaires pour mener à bien un projet entrepreneurial.

Les éléments de la deuxième sous-catégorie « soi et l'entreprise » s'avèrent non pertinents pour l'entrepreneur individuel.

Néanmoins, la **capacité à s'entourer des compétences adéquates**, de recours à des experts est considérée comme cruciale par la majorité des interlocuteurs rencontrés. Or, cette nécessité rentre en conflit avec les motivations naturelles de l'indépendant qui souhaite conserver une large marge de liberté dans l'élaboration et la concrétisation de son projet.

Par rapport à son environnement, l'entrepreneur doit être capable de **communiquer** et de **convaincre**. Cette nécessité est d'autant plus grande pour les PMAC, dans un contexte de libéralisation des marchés et de forte concurrence où l'entreprise sociale risque d'être assimilée à une entreprise comme une autre sans que sa dimension alternative et sa pertinence économique ne soit réellement perçue.

Dans la continuité de cette aptitude, il apparaît que l'entrepreneur (et particulièrement l'entrepreneur TPEI) doit être capable de **mobiliser de l'aide** autour de soi pour maximiser les chances de succès de son projet.

Dans une moindre mesure, la veille permanente et la capacité d'entretenir de bonnes relations avec ses partenaires (organismes financiers, clients, fournisseurs) constituent, aux dires des personnes interrogées, des aptitudes intéressantes pour la création d'entreprises.

4. Compétences

Compétences	Fondamentale			Secondaire			Accessoire et nulle		
	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total
Production									
Connaissance du métier	7	6	13						
Connaissance du marché	4	3	7	1		1		1	1
Développ ^t de nouv. projets-produits	1		1	2	1	3			
Activités de R&D							3	1	4
Gestion					1	1			
Capacité à s'entourer d'experts	5	2	7	1	1	2			
Financière	4		4	1	1	2			
Administrative et comptable	3	1	4	2	1	3			
Gestion du personnel		1	1	3	2	5	1		1
Veille stratégique							1		1
Politique d'insertion sociopr.					1	1			
Commercial	1	2	3				1		1
Marketing, techniques de vente	1		1	1		1		1	1
Relations publiques		1	1						
Insertion dans réseaux professionnels	2	1	3		1	1			
Suivre l'évolution du marché	1		1	1	1	2		1	1
Connaître un réseau de personnes	2		2						
Social									
Éval° des résult. sociaux / transpar.	1	2	3				2		2
Gestion collégiale des RH							3		3
Définition participative des orientations	1	1	2				2		2
Relations familiales	1	1	2						

En matière de production, les résultats repris dans le tableau montre de manière très claire que la **gestion de la production** ou, en d'autres termes, la **connaissance du métier** envisagé est primordiale avant de se lancer dans la réalisation de son projet. Ainsi, nos interlocuteurs ont fréquemment souligné qu'on ne s'improvisait pas entrepreneur dans un secteur que l'on ne connaissait pas.

La connaissance du marché approché constitue un second élément qui apparaît indispensable au vu des nos enquêtes.

Le secteur de l'économie sociale, soulignent divers interlocuteurs rencontrés, ne constitue pas un terrain de développement privilégié pour les activités innovantes. Dans ce contexte, les activités de R&D s'avèrent accessoires.

Des experts nous ont cependant fait remarquer que cette vue était un peu courte car, s'il est vrai que les activités de l'ES sont rarement de haute technologie ou issues de la recherche, il y a des exceptions dans les secteurs des logiciels libres, par exemple, ou dans celui des énergies alternatives.

D'autre part l'économie sociale est souvent innovante par sa capacité de répondre à de nouveaux besoins et d'anticiper des problématiques (pensons au recyclage où l'économie sociale était présente dès les années 50). Elle est également innovante par ses pratiques (pensons à la gestion participative).

Les résultats illustrent la nécessité, pour le porteur de projet, de recourir aux compétences adéquates en s'entourant d'experts, que ce soit pour la comptabilité, les aspects juridiques ou administratifs. Ce constat prend d'autant plus d'ampleur en regard du caractère intrinsèque de l'indépendant qui recherche la liberté et ce, nous l'avons souligné, au risque de voir son projet aboutir à l'échec.

En second rang, les **compétences financières, administratives et comptables** occupent néanmoins une place importante dans le panel des compétences de gestion nécessaires à l'entrepreneur TPEI. Cette nécessité est moindre pour l'entrepreneur type PMAC qui peut se reposer sur une équipe dotée de compétences spécifiques.

5. Freins

Freins	Fondamentale			Secondaire			Accessoire et nulle		
	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total	TPEI	PMAC	Total
Manque de moyens financiers	4	2	6	1	1	2	1		1
Manque de culture familiale d'entrepreneur	4	2	6	1		1			
Statut de l'indépendant, charges sociales, imposition	1		1	3	2	5			
Lourdeur des démarches administratives	1	1	2	3		3		1	1
Situation sociale et familiale difficile	4	1	5	1	1	2			
Méconnaissance du marché				1	1	2			
Conjoncture économique				1	1	2	1		1
Motivations forcées									
Manque de subsides au démarrage					1	1	1		1
Manque de struct. d'accompagn ^t							2		2
Faible reconnaissance et visibilité des struct. d'accompagn ^t							1		1

Les chiffres présentés dans le tableau ci-dessus révèlent la problématique du **manque de moyens financiers** rencontrée par les créateurs d'entreprise du troisième secteur. C'est le classique constat de sous capitalisation.

La pertinence d'un tel argument a cependant été nuancée par divers interlocuteurs et surtout par des observateurs qui estiment que les possibilités de financement et subsides étaient importantes pour ce type de projet, sauf en période de démarrage. S'il existe des prêts et micro-crédits pour les TPEI, il n'y a pas ou peu de capital risque pour les PMAC. Tant la Sowecsom que Crédal pratiquent des prises de capital mais avec une certaine frilosité, qui sera peut-être prochainement réchauffée par leur collaboration avec le Fonds de l'Economie sociale et durable.

Le **manque de culture d'entreprise** est unanimement perçu comme un frein à l'entrepreneuriat. Le premier vecteur de transmission de cet esprit identifié est le vecteur familial. L'enseignement constitue le deuxième média qui émerge des avis recueillis. Face à cette responsabilité de l'éducation, les experts interrogés regrettent d'importantes lacunes.

Les propos recueillis soulignent l'impact négatif du **statut d'indépendant** sur la dynamique entrepreneuriale. Parfois plus que les conditions qui lui sont propres (en terme de cotisations sociales, de revenus et de taux d'imposition, notamment) ce statut effraie l'entrepreneur, particulièrement dans un environnement culturel où l'échec est stigmatisant.

La **lourdeur des démarches administratives**, si elle constitue une appréhension de premier rang pour le porteur de projet, constitue un frein à l'entrepreneuriat moins important pour les experts interrogés. Cette divergence met bien en évidence une différence entre lourdeur administrative perçue et effective qu'il faut prendre en considération.

Parmi les freins que l'on qualifiera de deuxième ordre, on peut souligner le rôle d'éléments relevant de la situation personnelle de l'entrepreneur. Il en va, par exemple de sa **situation sociale** ou de ses **responsabilités familiales**.

B. Les structures d'accompagnement

L'analyse des résultats du deuxième volet des interviews réalisées est ici présentée. Ce volet concerne plus précisément les structures d'accompagnement de créateurs de TPEI, d'une part, et de PMAC, d'autre part. L'analyse repose entièrement sur le regard porté par les experts interrogés sur leur propre structure.

Grâce à l'information recueillie, nous sommes en mesure de caractériser les divers organismes rencontrés dans le cadre de cette étude. L'approche de leurs spécificités en terme de public touché et non touché, mais aussi en terme de méthodes, a été privilégiée dans cette démarche. L'analyse des forces – faiblesses – opportunités - menaces de ces structures telles qu'elles ont été perçues par les personnes interrogées clôture ce volet.

1. Spécificité du public

a. TPEI (Très Petites Entreprises Individuelles : spécificité du public

La majeure partie de la demande en services d'accompagnement à la création de TPEI par des structures d'Economie sociale émane de candidats entrepreneurs disposant de moyens financiers réduits. Par ailleurs, ce public se trouve régulièrement dans une situation de non accès au crédit bancaire.

Corollairement, le porteur de projet est, dans la majorité des cas, demandeur d'emploi bénéficiant d'allocations sociales (chômage, CPAS). Comme nous l'évoquons, cette situation de dépendance et la volonté de s'en affranchir constituent un élément de motivation pour une partie importante du public accompagné.

La démarche du candidat entrepreneur vers une structure d'accompagnement de l'Economie sociale apparaît motivée par la recherche d'un environnement sécurisé pour le développement de son projet. Cette sécurité, perçue et effective, implique plus spécifiquement :

- une sécurité de maintien du revenu des allocations sociales pendant les périodes d'élaboration et de lancement du projet.
- une couverture du risque crédit.⁴¹
- un service pointu d'encadrement et de formation non stigmatisant, non coercitif et adapté à leur situation d'allocataire sociaux.
- un environnement de travail brisant le sentiment de solitude de l'entrepreneur.

⁴¹ MC² à l'inverse du Fonds de participation, exige le remboursement des prêts quelle que soit l'issue du projet (échec ou succès) en adaptant cette exigence à la situation sociale de l'emprunteur. Les interlocuteurs soulignent à la fois la nécessité de responsabiliser par le crédit et de sécurité financière. Il y a ici conflit entre sécurité et responsabilité.

Le niveau d'éducation est rarement identifié comme un critère déterminant dans le recours aux services d'accompagnement. Certaines structures s'adressent néanmoins exclusivement à un public faiblement qualifié (diplômé, au maximum, de l'enseignement secondaire supérieur pour l'OISP Job'In).

D'une manière générale, les structures accompagnatrices exigent une connaissance préalable du métier et de l'activité envisagée. Nous l'avons souligné, cette aptitude est perçue comme un élément indispensable au succès du projet développé. Si la connaissance du métier-même est une condition d'accès sine qua non à l'accompagnement, il n'en va pas de même pour les compétences spécifiques afférentes (gestion, marketing) : une formation de base et un encadrement professionnel sont offerts aux candidats dans ces diverses matières.

Dans le secteur des TPEI, on ne retrouve pas de finalités sociales à l'acte d'entreprendre. Cela peut paraître paradoxal pour des entrepreneurs accompagnés par des structures d'économie sociale. Soulignons, d'une part, que la finalité de création d'emploi est déjà largement sociale et, d'autre part, que si ces entrepreneurs s'adressent à des structures de ce type, c'est qu'ils y trouvent leur compte : sécurité, acceptation et adaptation à leur problématique; c'est la démarche qui est d'économie sociale.

b. PMAC (Petites et Moyennes Associations et Coopératives) : spécificité du public

Les propos recueillis lors de nos entretiens mettent en avant une certaine continuité professionnelle chez l'entrepreneur PMAC. Pour bon nombre d'entre eux, la création d'entreprise s'inscrit dans une perspective sociale déjà présente dans leur activité précédente (ancien travailleur social, personnel de CPAS, d'une autre asbl ou coopérative).

Au-delà des antécédents communs observés en terme d'activités, des valeurs proches semblent animer les entrepreneurs PMAC. Ces valeurs se traduisent par la poursuite d'une finalité sociale davantage que financière. Il n'apparaît pas, à l'analyse des interviews réalisées, que l'aspect participatif, pourtant spécifique au secteur de l'économie sociale, intervienne véritablement dans de tels projets.

Par ailleurs, l'entrepreneur PMAC est caractérisé par un niveau de qualification globalement supérieur. Il semble que la plupart d'entre eux soient titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur ou universitaire.

2. Spécificité des méthodes

a. TPEI : spécificité des méthodes

Les structures d'accompagnement à la création de TPEI considérées dans cette étude se caractérisent par leur adaptation à un public fragile, le plus souvent bénéficiaire d'allocations sociales. Elles offrent aux porteurs de projet un service d'accompagnement personnalisé, complet et s'inscrivant dans la durée en respectant le rythme de l'entrepreneur. Ce type d'approche s'assortit, selon les experts interrogés, des avantages suivants :

- elle permet de remédier spécifiquement aux lacunes du porteur de projet, particulièrement en matière de gestion ⁴² et de marketing.
- elle le responsabilise.
- elle garantit l'élaboration d'outils aboutis et solides (business plan, étude ou test du marché, prospection réelle...)
- d'une manière générale, elle maximise les chances de succès du projet développé en tenant compte des profils des entrepreneurs.

Les organismes d'accompagnement de projet de type TPEI, en réponse aux moyens financiers réduits de leur public, dispensent généralement des services non payants. La rétribution des formations, consultations sollicitées par le porteur de projet pourrait passer par l'utilisation de chèques formation à la création d'entreprises ou d'autres aides publiques telles que bourses de pré-activité.

Au-delà des caractéristiques méthodologiques identifiées lors des entretiens réalisés, il nous semble utile d'enrichir l'analyse en soulignant les caractéristiques essentielles des dispositifs suivants :

Les coopératives d'activités

- l'entrepreneur teste son marché et la viabilité de son projet en conditions réelles, non de manière théorique par un business plan ou une étude de marché, mais de manière tangible en produisant et vendant.
- l'entrepreneur bénéficie d'un statut de salarié avec le maintien continu de ses droits sociaux et de ses allocations si salarié à temps partiel. ⁴³
- la période de test peut durer de 12 à 24 mois durant lesquels l'entrepreneur monte progressivement en puissance tout en gardant le bénéfice des allocations sociales au prorata de ses revenus d'entrepreneurs.
- les coopératives d'activités excluent le plus souvent l'emprunt au démarrage (période de test) le réservant au moment où l'activité a prouvé sa viabilité, ce qui écarte de la méthode les activités nécessitant des investissements importants.

⁴² Il ne faut pas confondre capacité légale de gestion, attestée par un diplôme ou une formation, avec la capacité réelle et pratique de gestion.

⁴³ Soulignons cet aspect d'activations des allocations qui joue efficacement le rôle de trésorerie durant le lancement du projet.

Rappelons que les coopératives d'activités accompagnent également des entrepreneurs associés en PMAC.

Les couveuses d'entreprises

L'objectif du système est comparable à celui de la coopérative d'activités : permettre aux candidats entrepreneurs de tester la viabilité de leur projet en conditions réelles et sans prendre de risque. La durée de passage en couveuse est de 3 à 6 mois. Durant cette période, « l'entrepreneur à l'essai » dont le statut est celui de « stagiaire en formation » conserve ses allocations sociales, perçoit 1 Euro par heure de formation reçue et touche une indemnisation pour ses frais de déplacement. Il bénéficie, par ailleurs, d'un accompagnement qui se décline en quatre volets :

- Un accompagnement juridique : maintien du statut d'allocataire social; responsabilité juridique et commerciale assurée par l'organisme.
- Un accompagnement financier : octroi d'une bourse de pré activité de 5.000 € pour couvrir les frais de démarrage et les premiers investissements.
- Un accompagnement pédagogique par des formations collectives et individuelles intensives ainsi qu'un suivi hebdomadaire.
- Un accompagnement logistique : mise à disposition d'un secrétariat, d'un service comptable et d'une logistique informatique.

Les incubateurs⁴⁴

Les incubateurs d'entreprises d'économie sociale offrent, selon l'avis des experts interrogés, un accompagnement complet et pointu. Cet accompagnement implique notamment l'élaboration d'outils particulièrement aboutis (business plan et plan financier).

Sur base de la littérature consultée, nous pouvons affiner l'analyse des méthodes spécifiques aux incubateurs d'entreprises d'économie sociale en distinguant quatre services offerts à l'entrepreneur :

- un accompagnement pour l'élaboration de ses études de faisabilité et de son plan d'affaire.
- une aide dans la recherche d'un financement.
- un cadre de gestion (secrétariat, comptabilité, gestion de personnel).
- un hébergement⁴⁵ (bureaux, salles de réunion, équipement bureautique et informatique...).

⁴⁴ Comme les coopératives d'activités, les incubateurs accompagnent des TPEI et des PMAC.

⁴⁵Cette dimension d'hébergement au sens spatial du terme est plus spécifique au concept d'incubateur et en fait l'originalité.

Les organismes de crédit

1. *Le Fonds de participation*

Le Fonds de participation est une institution financière publique fédérale qui soutient et encourage l'esprit d'entreprise à travers une double mission :

- Faciliter l'accès au crédit bancaire pour les entrepreneurs indépendants.
- Lutter contre le chômage par l'octroi de prêts aux demandeurs d'emploi qui créent leur propre affaire.

Divers types de prêts d'aide à la création sont proposés à l'entrepreneur :

- Le **prêt lancement** est accordé aux demandeurs d'emploi qui désirent créer, reprendre une entreprise ou s'établir comme indépendant.
- Le **prêt création** intervient dans le financement des investissements des entreprises en phase de création ou des indépendants.
- Le **prêt transmission** est destiné à toute personne physique (indépendants depuis moins d'un an) ou morales (PME) qui lancent une affaire en reprenant une entreprise existante.
- Le **prêt 50 plus** s'adresse aux personnes physiques âgées d'au moins 50 ans souhaitant s'établir comme indépendant ou créer une entreprise.
- Le **Plan jeunes indépendants** vise les demandeurs d'emploi inoccupés de moins de trente ans qui s'installent pour la première fois comme indépendant. Les différents appuis financiers dont le candidat peut bénéficier sont :
 - Un défraiement mensuel de 375 euros pendant la période de préparation du projet.
 - Un prêt lancement (voir supra) au terme de la phase d'appui
 - Un prêt de subsistance de 2.250 euros, sans intérêt pendant les premiers mois de l'activité et remboursable après cinq ans.

Par ailleurs, le porteur de projet bénéficie, via une structure spécialisée du Fonds, d'un accompagnement :

- Ante : conseils d'orientation sur l'activité, informations sur les démarches administratives, formations adaptées aux besoins du candidat.
 - Post : services d'accompagnement par la même structure pendant les 18 premiers mois d'exercice de l'activité.
- Le **prêt solidaire** initié par la Fondation Roi Baudouin s'adresse aux personnes qui souhaitent lancer leur propre activité mais qui n'ont pas accès au crédit bancaire et éprouvent des difficultés à rassembler le capital de départ en raison de leur situation financière (principalement des allocataires sociaux).

Dans ce cas également, une structure spécialisée garantit un accompagnement ante (préparation et l'introduction de la demande) et post (deux premières années d'activité) au bénéficiaire.

A noter qu'en cas d'échec malheureux de son projet, l'entrepreneur n'est pas contraint au remboursement de son prêt.

2. MC² ou le micro-crédit de Crédal

Crédal propose une formule associant service d'accompagnement (ante et post-projet) et financement à la création d'entreprises; les projets étant, pour la plupart, initiés par un public demandeur d'emploi.

Le micro-crédit (MC²) est un prêt de faible montant accordé à un taux préférentiel. Il vise les personnes voulant développer une activité d'indépendant et n'ayant pas d'accès au crédit bancaire classique. Les principales raisons en sont soit leur statut d'allocataire social (53%) soit leur fichage à la Banque nationale (23%).

Ce prêt peut prendre deux formes : le crédit d'investissement ou le crédit de caisse. Ce dernier type de crédit est très important de par sa souplesse et son adaptation à l'évolution de l'activité.

Les critères d'intervention de MC² n'impliquent pas de statut social spécifique préalable. Le taux de sélection est sévère car seul 15 % des dossiers sont retenus. et sur ces 15% seuls 61% sont décaissés, soit parce que le co-financement n'est pas accordé, soit parce que le porteur abandonne.

Dans la procédure MC², l'accompagnement est particulièrement important:

- avant la création d'activité: démêler la demande, vérifier la qualité entrepreneuriale et la connaissance du métier, examiner si le projet donne des garanties suffisantes de viabilité et de succès;
- suivi post création qui touche à tous les aspects de l'acte d'entreprendre et qui est identifié, pour autant que l'entrepreneur joue le jeu, comme un facteur important de réussite. Ce suivi est parfois réalisé sous forme de parrainage ou coaching par un expert indépendant.

b. PMAC : spécificité des méthodes

Les agences conseils

Les interventions des agences-conseils, typiquement habilitées à l'accompagnement de PMAC, s'avèrent essentiellement ponctuelles, au contraire des services proposés aux candidats entrepreneurs TPE plus intégratifs et portant sur un plus long terme.

Par ailleurs, si les consultances dispensées par les agences-conseils balayent largement divers aspects pointus (aspects juridiques, rédaction de statut, comptabilité, finances, qualité, informatique) elles offrent peu de services spécifiques d'aide à la création. C'est assez paradoxal étant donné l'objet de la subvention qui leur donne leur statut.

Les observateurs font remarquer que les agences-conseil accompagnent effectivement peu d'entrepreneurs et d'entreprises en création. Elles se sont créées des niches d'activités pour l'accompagnement d'entreprises existantes : services juridique, de gestion sociale, de

soutien comptable, de soutien informatique, de formation, dans lesquelles elles sont pour la plupart efficaces et performantes.

Les organismes de crédit

Crédal finance largement le secteur de l'économie sociale, marchande et non-marchande. Ce n'est pas le lieu ici de rappeler l'efficacité et la pertinence de ses crédits qui financent depuis près de 20 ans le développement de l'Economie sociale.

Crédal intervient aussi durant la phase de création auprès des entrepreneurs PMAC par du capital-risque nécessaire à l'établissement du plan d'entreprise.

Le capital-risque ⁴⁶ se distingue du micro-crédit en ce que les prêts sont octroyés à des personnes morales. Il intervient au démarrage et est conditionné par l'apport de fonds propres. Il est toujours conjugué avec un accompagnement par l'agence conseil.

- La **Sowecsom** intervient dans des asbl ou sociétés répondant aux critères suivants⁴⁷ :
 - Siège social et activité en Wallonie ;
 - Pas plus de 50 travailleurs temps plein et chiffre d'affaires de maximum 250 millions d'anciens FB ; total du bilan ne dépasse pas 100 millions FB ;
 - La finalité est le service aux membres ou à la collectivité plutôt que le profit ;
 - Aucun des associés ne détient directement ou indirectement plus de 50 % du capital ; aucun des associés ne détient plus de 20 % des droits de vote en assemblée générale ;
 - La répartition des revenus de l'activité privilégie les personnes et le travail plutôt que le capital ;
 - L'activité doit être marchande (plus de 50 % des ressources doivent provenir du marché).

La SOWECSOM peut intervenir :

- Soit en accordant un prêt ;
- Soit en accordant sa garantie ;
- Soit en intervenant en capital.

La Sowecsom semble intervenir plus fréquemment que Crédal au démarrage d'entreprises d'ES, mais avec une certaine rigidité dans l'application des critères.

⁴⁶ Sous forme atténuée de prêts subordonnés.

⁴⁷ Voir site Internet : <http://www.sriw.be/fr/profil/sowecsom.html>

3. Public non touché

a. TPEI : public non touché

Les demandes en accompagnement à la création de TPE par des organismes d'économie sociale spécialisés émanent souvent d'un public relativement marginalisé aussi bien en terme de statut social, que de revenus, que de qualification. Dans ce contexte, divers interlocuteurs perçoivent des niches non encore exploitées à ce jour. Il s'agit :

- de candidats entrepreneurs plus qualifiés.
- d'un public en outplacement.
- d'un public d'économie souterraine ou informelle qui souhaite émerger.

b. PMAC : public non touché

A la lumière des propos recueillis, nous pensons identifier deux créneaux peu ou non exploités à ce jour par les prestataires de services d'accompagnement à l'entrepreneuriat associatif et coopératif, particulièrement les agences-conseil. Il s'agit :

- Premièrement, des porteurs de projet de PMAC susceptibles de recourir à un accompagnement complet et spécifique à la création, offre qui n'existe pas réellement sur le marché des agences-conseil wallonnes. Nous intégrons dans ce créneau les porteurs de projets combinant haute intensité commerciale et poursuite d'une finalité sociale. L'adaptation de l'offre à ce type de public permettrait aux agences-conseil de solliciter l'agrément pour le dispositif "chèque création".
- Deuxièmement, des indépendants désirant développer un nouveau projet ou étendre un projet existant dans une perspective de finalité sociale.

4. Approche forces/faiblesses/opportunités/menaces

a. Forces

Les interlocuteurs spécialisés en accompagnement TPEI soulignent, avant toute chose, le **professionnalisme** de leurs services. De par **l'encadrement** très **poussé et personnalisé** qu'ils offrent, les **compétences pointues** de leurs experts et leur **connaissance du secteur**, ils atteignent **d'excellents résultats**⁴⁸ dans l'aide aux porteurs de projets issus d'un **public peu reconnu** (chômeurs, faibles qualifications, moyens financiers réduits).

Le candidat entrepreneur bénéficie, par ailleurs, d'un encadrement particulièrement personnalisé comparativement aux structures d'accompagnement classiques. Cet atout est à mettre en parallèle avec une disponibilité accrue des experts, une **souplesse de fonctionnement** et une **adaptabilité** facilitée par la taille généralement réduite des organismes concernés.

Les propos recueillis aux cours de nos interviews valorisent également la **rapidité** du service offert ainsi que sa **transparence**.

b. Faiblesses

Le **manque de moyens financiers** a été identifié comme une faiblesse par la majeure partie des structures d'accompagnement TPEI et PMAC rencontrées. Les impératifs de non-profit propres à l'économie sociale, d'une part, et la taille réduite des structures concernées, d'autre part, induisent une **dépendance** relativement importante **par rapport aux aides financières publiques** et, d'une manière plus générale, aux décisions politiques.

Les propos recueillis mettent néanmoins en lumière un double discours opposant la faiblesse des moyens financiers déplorés par les uns et le manque de porteurs de bons projets mis en cause par les autres.

Il a été relevé que les **critères d'intervention** en faveur du candidat entrepreneur étaient peut-être **trop restrictifs**, notamment sur les principes délimitant le champ de l'économie sociale; une entreprise peut être en processus d'économie sociale, sans répondre encore parfaitement à tous les critères.

Divers interlocuteurs insistent sur l'impact négatif de **l'image** véhiculée par le troisième secteur auprès d'une partie de l'opinion publique. Les perceptions erronées lui associent effectivement souvent un aspect **misérabiliste et marginal**.

⁴⁸ A titre d'exemple, nous pouvons évoquer, en quelques chiffres, les résultats de l'OISP Job'In.

c. Opportunités

Une série de **concepts** assez récents et liés à l'économie sociale apparaissent aujourd'hui comme **porteurs**. On pense plus précisément au **micro-crédit**, au **développement durable** ou encore, à la **responsabilité sociale de l'entreprise**. Ce succès réside très certainement dans les réponses concrètes qu'offre l'économie solidaire à de réels problèmes et défis contemporains.

On assiste à un développement graduel significatif des initiatives tentant de plus d'établir des **passerelles entre l'économie solidaire et l'économie classique**. Le succès des concepts évoqués ci-dessus de même que les impératifs sociétaux actuels créent un terrain favorable à l'émergence d'une dynamique d'ouverture et d'échange entre les deux secteurs.

L'économie sociale, d'une part et les TPE-PME, d'autres part, suscitent un **intérêt grandissant de la part des pouvoirs publics**. Cet intérêt politique se traduit dans l'émergence continue de nouveaux dispositifs d'appui.

d. Menaces

La **dépendance financière** évoquée plus haut représente une réelle menace dans la mesure où toutes décisions politiques mettant fin à l'octroi de subsides hypothéqueraient sérieusement l'existence des structures d'économie sociale en accompagnement à la création d'entreprise.

Certains experts rencontrés mettent en garde contre le **risque de marchandisation du secteur d'accompagnement**. Cette évolution s'accompagnerait effectivement de l'apparition de structures concurrentes disposant de moyens financiers plus importants sur le marché.

Pour les PMAC, les agences-conseil sont parfois mises en "**concurrence**" avec des structures pratiquant la gratuité.

III. Synthèse des résultats

Ci-dessous, nous avons synthétisé les résultats de notre recherche en les regroupant selon les questions auxquelles ils répondent.

Y a-t-il réellement, en Wallonie, un public d'entrepreneurs qui pourrait bénéficier d'initiatives d'économie sociale pour la création d'entreprises ?

Quel est ce public ?

Les créateurs potentiels de TPEI que nous considérons comme public cible des organismes d'accompagnement du troisième secteur se trouvent, généralement, dans une situation fragilisante qui les amène à recourir à des structures bien adaptées à leurs besoins. Cette situation implique plus précisément :

- Des revenus financiers réduits (principalement allocataires sociaux).
- Corollairement, de faibles garanties et donc, un accès malaisé au crédit bancaire.
- La peur de l'échec et la recherche d'un environnement sécurisant.

L'entrepreneuriat associatif ou coopératif est fortement lié à des motivations de l'ordre des valeurs. On observe chez l'entrepreneur PMAC une certaine continuité professionnelle dans la mesure où la création d'asbl ou coopérative s'intègre dans une carrière où la dimension sociale est déjà présente. Le créateur de PMAC possède, par ailleurs, un niveau de qualification relativement élevé (diplôme de l'enseignement universitaire ou supérieur) mais qui ne le prédestine pas spécifiquement à l'entrepreneuriat social.

Les rencontres d'accompagnateurs réalisées au cours de cette recherche nous permettent d'affiner le profil de l'entrepreneur type. Les démarches entrepreneuriales initiées dans un cadre d'économie sociale semblent motivées principalement par :

- L'attrait pour l'exercice d'une activité passionnante et qui apporte un sentiment d'utilité.
- La volonté d'indépendance, d'être son propre chef (pour l'entrepreneur TPEI principalement).
- La volonté plus précise d'indépendance financière (par rapport aux allocations sociales).

Au-delà des compétences qui peuvent faire l'objet d'une formation, les aptitudes suivantes apparaissent préalablement nécessaires au créateur d'entreprises :

- Aptitudes de première importance.
 - L'audace et l'opiniâtreté.
 - La capacité à s'entourer d'experts.
 - La rigueur et l'organisation.

- Aptitudes d'importance secondaire.
 - La créativité.
 - La capacité d'adaptation.
 - La faculté à mobiliser de l'aide extérieure.
 - Les aptitudes de communication.

S'il nous paraît prioritaire de maximiser l'impact des services d'accompagnement sur le public identifié comme cible actuelle, les entretiens réalisés révèlent des niches encore inexploitées auxquelles il serait intéressant d'étendre l'offre de services. Il s'agit principalement :

- Pour les TPEI :
 - De candidats entrepreneurs plus qualifiés.
 - D'un public en processus d'outplacement.
 - De porteur de projet issus d'une économie informelle.
- Pour les PMAC :
 - De porteurs de projets d'activité combinant finalité sociale et intensité commerciale élevée.
 - D'indépendants souhaitant concrétiser un nouveau projet ou étendre leur activité actuelle dans une perspective commerciale.

Le contexte politique et économique actuel est-il favorable à l'émergence ou au renforcement d'entreprises sociales qui puissent aider ce public dans sa démarche entrepreneuriale ? Et qu'est-ce qui pourrait améliorer ce contexte ?⁴⁹

Quels obstacles et opportunités rencontrent les structures d'économie sociale existantes dans leur travail d'appui aux futurs entrepreneurs ?

Parmi les éléments contextuels favorables au développement d'initiatives entrepreneuriales dans un contexte d'économie sociale, nos investigations permettent de dégager :

- L'éclosion, au cœur du troisième secteur, d'une série de concepts porteurs et qui, par les réponses concrètes et originales qu'ils apportent à de réelles problématiques contemporaines, intéressent un public d'acteurs économiques et décideurs politiques de plus en plus étendu. Responsabilité sociale de l'entreprise, finance éthique et solidaire, développement durable sont autant de thématiques suscitant un intérêt qui permet d'envisager leur extension au-delà des frontières de l'économie solidaire. A ce jour, on assiste déjà à un certain décloisonnement et à l'émergence de passerelles entre économie classique et solidaire. Cette dynamique présente encore une importante marge de progression qu'il sera utile de stimuler via des dispositifs, programmes tels que « Management ES-change » (voir infra recommandations).

⁴⁹ Les réponses à cette question sont présentées dans la partie IV Recommandations.

- L'effondrement de secteurs industriels piliers de l'économie wallonne⁵⁰, la crise de l'emploi conscientisent l'opinion politique à la nécessité d'appuyer les stratégies de relance sur le développement de structures de petites tailles (TPE et PME). Dans la foulée de cette conscientisation, on assiste à l'éclosion de dispositifs d'aide (subsides, financement, structures d'accompagnement) au développement de ce type d'entrepreneuriat.

Parmi les éléments de contexte qui apparaissent défavorables aux yeux des experts interrogés, nous pouvons relever :

- Un contexte politique et économique qui donne la priorité aux activités innovantes. Or, nous l'avons souligné, l'entrepreneuriat développé dans un cadre d'économie sociale concerne souvent des activités traditionnelles.
- Le manque de candidats entrepreneurs PMAC. Cette pénurie, liée à une conjoncture économique globalement défavorable selon certains accompagnateurs interrogés, explique, en partie, la pauvreté de l'offre proposée par les agences-conseil en réels services d'accompagnement à la création.
- Dans les agences conseils, une disponibilité en personnel et en temps jugée insuffisante pour pouvoir étendre l'offre de services et faire de l'accompagnement à la création de PMAC.
- D'un point de vue politique, la dispersion des matières liées à l'économie sociale au sein de différents cabinets de tutelle appartenant à des échelons gouvernementaux différents (régionaux, communautaires et fédéraux) rend d'autant plus difficile la mise en place de stratégies d'appui cohérentes.

Quels sont les besoins du public wallon d'entrepreneurs accompagnés par des structures d'Economie sociale en terme d'accompagnement dans sa démarche entrepreneuriale : besoins en matière de formation, d'accompagnement, de statut, d'accès au crédit, mais aussi besoins d'ordre économique, juridique, social ou psychologique.

Au terme des entretiens réalisés et plus précisément au vu des compétences perçues comme les plus importantes, il apparaît adéquat d'orienter la formation du futur entrepreneur :

- En favorisant le développement individuel d'un esprit d'entreprise et ce, dès l'enfance.
- En le conscientisant à la nécessité de s'entourer.
- En lui apprenant à bien s'entourer, à solliciter la collaboration du bon expert en fonction de la compétence recherchée.
- En lui donnant les pré requis nécessaires principalement dans les matières financières, administratives et comptables.

Les propos recueillis au cours des entretiens mettent clairement en évidence l'impact négatif du statut de l'indépendant de même que la peur de l'échec sur la dynamique entrepreneuriale. Dans ce contexte, il est indispensable de garantir à l'entrepreneur un cadre juridique sécurisant. Cette garantie passe par la création d'un statut d'entrepreneur salarié.

⁵⁰ On pense notamment à la sidérurgie.

Dans la mise en place de ce nouveau statut, on veillera à garantir la possibilité pour l'entrepreneur :

- d'accéder au Fonds de participation.
- d'avoir le choix de cotiser à l'un ou l'autre régime, indépendant ou salarié.

En matière de crédit, il apparaît prioritaire :

- D'améliorer le financement des projets, spécifiquement en période de démarrage.
- De garantir un meilleur accès au capital-risque pour les porteurs de projets PMAC.

IV. Conclusions et recommandations

A. Recommandations basiques

1. Simplification administrative

La lourdeur des procédures administratives apparaît comme un frein réel au processus de création d'entreprise. C'est un leitmotiv de même que la complexité et la difficulté d'accès aux subventions⁵¹. Néanmoins, il apparaît que ce jugement relève, dans une certaine mesure, d'une perception exagérant la lourdeur des réalités administratives. Conjointement à l'effort de simplification à poursuivre, il serait très pertinent de mener, dans divers lieux stratégiques de l'entrepreneuriat wallon potentiel, des campagnes visant à informer les candidats créateurs d'entreprise, de manière claire et didactique, du cheminement administratif aussi bien en pré qu'en post-crédation.⁵²

2. Amélioration du statut d'indépendant

En Wallonie le statut de l'indépendant, au-delà des éléments concrets liés au revenu, à la fiscalité ou à la couverture sociale, suscite une appréhension généralisée auprès du public non issus d'un milieu familial d'indépendants. Un lent processus d'amélioration de ce statut et de son image est en cours. Néanmoins, l'opinion générale reste négative : risques importants, pension minimale, faible couverture sociale.

S'il y a lieu d'offrir à l'indépendant des conditions sécurisantes et non pénalisantes pour l'exercice de son activité, il apparaît également indispensable de mener un programme ciblé visant à la revalorisation du statut en terme d'image.

3. Promotion et formation à l'esprit d'entrepreneuriat

Les investigations menées dans le cadre de ce travail révèlent que l'esprit d'entrepreneuriat, de créativité, d'indépendance n'est pas encouragé. Hormis quelques grands patrons, l'image de l'entrepreneur reste négative aux yeux du grand public : "fraudeur, exploiteur, âpre au gain, auto exploité". Le goût du risque, des défis, du dépassement n'est jamais promu. Rappelons-nous que 65 % des Français souhaitent une carrière de fonctionnaire !

A défaut de culture familiale, c'est l'enseignement qui pourrait pallier à ce manque de culture entrepreneuriale. Donner plus de moyens à l'enseignement, jeter plus de passerelles entre l'entreprise (et particulièrement les TPEI) et l'enseignement, du primaire à l'universitaire, sont des priorités qui apparaissent dans les recommandations de toutes les études sur le sujet⁵³. Encore faut-il doter l'enseignement de la volonté et des moyens de le faire. Certains pas, ponctuels, sont fait dans cette direction depuis quelques années en Wallonie. Il faut encore intensifier cet effort en misant sur le long terme, étendre et pérenniser.

⁵¹ En témoigne d'ailleurs le développement des services de consultance en aide publique.

⁵² L'énorme cafouillage qui a présidé au lancement du guichet unique est un superbe contre-exemple.

⁵³ Albert Einstein disait déjà : « cela tient du miracle que les méthodes d'enseignement moderne n'aient pas complètement étranglé la curiosité naturelle et le besoin de découvrir ». Nous pourrions rajouter « et le goût d'entreprendre ».

B. Recommandations spécifiques au secteur

1. Nécessité d'un accompagnement

Il ressort des entretiens qu'une force déterminante dans l'acte entrepreneurial est la capacité à s'entourer d'experts compétents. Cette faculté permet d'ailleurs de compenser l'éventuel manque de compétences en gestion ou de rigueur de l'entrepreneur. Or, par définition, l'indépendant recherche une certaine marge de liberté dans la réalisation de son projet. Cette tendance conduit à ce que l'entrepreneur en besoin d'encadrement passe à coté des nombreux services en accompagnement présents sur le marché.

Pour un certain nombre de porteurs de projet, la volonté de s'affranchir de la dépendance du chômage constitue un élément de motivation fondamental. Le discours des structures d'accompagnement rencontrées au cours de nos entretiens est cependant clair à cet égard : l'acte entrepreneurial ne doit pas relever d'un projet "par défaut". C'est ainsi un des devoirs de l'accompagnement d'écarter ce type de candidat. C'est ce qu'on appelle la "démotivation positive", dans le sens où un véritable dialogue constructif est entamé avec le candidat dont le projet n'apparaît pas solide afin de le conscientiser de cette fragilité et de le réorienter dans une direction plus adéquate.

Nous estimons, par ailleurs, qu'il est indispensable d'accroître la visibilité et d'intensifier la promotion des accompagnateurs alternatifs de l'économie sociale, principalement dans les lieux stratégiques tels que le Forem, les CPAS et les guichets d'entreprise.

2. Coopératives d'activité

Les coopératives d'activité apparaissent comme un outil intéressant en matière d'autocréation d'emploi par des initiatives entrepreneuriales individuelles. Le statut d'entrepreneur salarié qu'elles proposent à ses membres est avantageux à plusieurs titres. Il offre à l'entrepreneur potentiel, outre la garantie d'une stabilité de revenus (activation des allocations sociales), la possibilité de tester la faisabilité de ses activités économiques « en grandeur nature », tout en apprenant à maîtriser les paramètres de la gestion et de la pérennisation de son entreprise dans le cadre solidaire du "**bons sens d'entreprendre ensemble**". Les coopératives d'activités combinent ainsi démarche collective et responsabilité individuelle.

Cependant, malgré le soutien des instances tant régionales que fédérales, la poursuite de l'expérience et la pérennisation du dispositif (et ce faisant la création d'emplois), sont freinés par une législation encore inadaptée à cette innovation. Dans un souci d'optimiser et de démultiplier les coopératives d'activités, il nous semble opportun de définir un cadre légal de fonctionnement et d'agréments des coopératives d'activités qui impliquerait en particulier :

- Aux échelons régionaux, **la reconnaissance du processus de formation des candidats entrepreneurs salariés** avec les incitants liés à ce processus tels que le maintien des allocations sans dégressivité, les possibilités d'aides et de chèques à la création, les bourses d'activités ou les formations spécifiques. Dans une optique de pérennisation du dispositif de coopérative d'activités, il nous semble par ailleurs indispensable de garantir la récurrence dans l'octroi des subsides indispensables à leur fonctionnement.
- A l'échelon fédéral, un **allongement de douze à trente-six mois de l'accompagnement de créateurs en coopérative d'activités**, ce qui, grâce à un meilleur diagnostic du projet et de son potentiel, conforterait son décollage effectif et son maintien à une vitesse de croisière.
- Aux échelons régionaux le déploiement d'une dizaine de coopératives d'activités en Wallonie en visant ainsi la création et l'accompagnement de plus de **300 emplois pérennes** par an. Une coopérative d'activités est un outil complexe, sophistiqué, et il faut privilégier **un développement en réseau de coopératives associées** avec des effets d'échelles importants tant financiers qu'organisationnels. Il faut mettre en place un outil léger et performant de formation et de supervision des accompagnateurs.

Nous devons par ailleurs souligner, qu'en matière de financement, l'entrepreneur salarié se trouve pénalisé dans la mesure où son statut ne lui permet pas d'accéder aux Fonds de participation réservés aux indépendants purs. Il nous semble, dès lors, intéressant d'élargir le champ d'intervention du Fonds aux projets développés dans le cadre de coopératives d'activités.

3. Couveuses d'entreprises

La couveuse d'entreprises permet à un public d'allocataires sociaux, souvent marginalisé, de tester et éventuellement concrétiser un projet entrepreneurial. Au vu des résultats obtenus en Wallonie, le dispositif doit faire l'objet d'une attention particulière, au même titre que les coopératives d'activités. Les opérateurs actuels insistent plus particulièrement :

- Sur l'opportunité de diversification qui existe en terme de secteurs d'activités accompagnés. Cette perspective n'est pas envisageable sans le recrutement d'experts compétents dans les nouvelles activités envisagées. Il apparaît donc prioritaire de financer spécifiquement cet élargissement des ressources humaines dans les structures existantes.
- Sur la nécessité d'allonger suivant le projet la durée du passage en couveuse actuellement limitée à 6 mois.
- Sur la nécessité, afin de garantir le développement et l'essaimage des couveuses existantes, de pérenniser le financement du dispositif.

4. Clubs d'entreprises

L'idée de club d'entreprises d'économie sociale ou de TPEI a été encouragée à par plusieurs interlocuteurs rencontrés. Ce type de lieu de rencontre et d'apprentissage offre à l'entrepreneur, un contexte idéal pour établir des échanges dans un cadre informel. Cet environnement est, par ailleurs, particulièrement propice à l'apprentissage dans la mesure où, comme il a souvent été souligné lors de nos interviews, les conseils passent mieux lorsqu'ils viennent de la part de pairs.

5. Collaboration entre économie classique et économie sociale

Dans l'analyse contextuelle présentée ci-dessus (voir partie III Synthèse des résultats), nous avons souligné le décroissement progressif de l'économie sociale de même que l'émergence de passerelles entre économie sociale et économie classique.

Le projet Management ES-change fait partie des actions qui témoignent de ce nouveau dynamisme. Sur base d'appels à projets, la Fondation Roi Baudouin, avec l'apport financier du cabinet fédéral de l'Economie sociale, soutient des initiatives qui impliquent des échanges entre managers de l'économie sociale et managers d'entreprises privées. Dans une perspective de collaboration, d'échanges de savoir entre les deux secteurs, Management ES-Change constitue, à nos yeux, une initiative d'avenir qu'il convient de pérenniser par une reprise de cette dynamique au niveau wallon.

La création d'entreprises sociales par des structures mères appartenant au secteur privé classique (PME ou entreprises de taille plus importante) dans le but de sous-traiter certaines activités, constitue également une opportunité intéressante d'interaction entre les deux secteurs.

6. Création d'entreprise par bouturage

Le manque de porteurs de projets PMAC a été souligné par plusieurs experts et observateurs rencontrés dans le cadre de cette étude. Face à cette pénurie, il y a lieu de stimuler la dynamique entrepreneuriale via des canaux entrepreneuriaux existants. Le système de bouturage mérite un intérêt particulier. Par cette voie, les entreprises confirmées du troisième secteur, existant par exemple depuis plus de cinq ans, pourraient, avec l'aide de subsides spécifiques, lancer de nouveaux projets.

7. Renforcement de l'action des agences conseil

Les agences-conseil rencontrent de grandes difficultés dans l'accompagnement à la création d'entreprises d'économie sociale : asbl, SFS ou coopératives. Il s'agit souvent d'interventions ponctuelles (consultances juridiques, rédaction de statuts, montages financiers...). Certaines demandent l'agrément "Chèque formation à la création d'entreprises" qui n'est pas parfaitement adapté à leur public : asbl exclues, coopératives ou SFS (comme les EI) exclues par manque de gérant indépendant.

Les agences-conseil sont également et surtout en manque de créateurs, de projets collectifs valables à accompagner. Une campagne d'information serait ici à réaliser.

Leur action pourraient être renforcées par :

- une augmentation sensible de leurs moyens à la création, que se soit par des subsides ou l'accès aux chèques création pour tous leurs clients;
- un maillage du réseau des agences conseil promouvant la collaboration et les échanges de compétences entre elles.

En 2002 Alter avait dans une note⁵⁴ remarquable mais restée sous le boisseau lancé quelques pistes intéressantes pour augmenter leur impact en matière d'accompagnement à la création de PMAC:

- éviter d'organiser une politique sur les Agences Conseil se limitant à reconnaître l'existant;
- organiser l'existant vers une situation à atteindre (l'accompagnement à la création)
- éviter le morcellement, doter l'ES d'un instrument fort, imposer des partenariats;
- objectiver les critères de subsidiation sur base d'un programme pluriannuel pour éviter de financer du bruit;
- doter l'ensemble des agences conseil d'un centre de ressources et de référence commun.

⁵⁴ Agences – Conseil Wallonnes : Vers une politique ! proposition d'Alter 06/02.

8. Appui aux systèmes de financement adaptés

La difficulté d'accès au financement, bien que les avis soient divergents à cet égard, est souvent perçue comme un frein à l'entrepreneuriat spécifiquement pour des projets de petite envergure, à finalité sociale ou impliquant des porteurs disposant de faibles garanties. La micro finance et les différents services qu'elle offre dans ce type de contexte (micro-crédit, capital-risque...) constitue indubitablement un catalyseur d'initiatives entrepreneuriales TPEI et PMAC. Il y a certainement lieu de les encourager et ce, de deux manières :

- Par une plus grande efficacité des Fonds de garantie existant actuellement.
- En augmentant, au sein de structures comme Crédal et la Sowecsom, les fonds de capital risque grâce, entre autres, à des partenariats allant puiser dans les moyens financiers du Fonds (fédéral) de l'Economie sociale et durable..

9. Création d'un statut d'entrepreneur salarié.

La possibilité d'entreprendre dans le cadre d'un contrat adapté de salarié est incontestablement une revendication majeure du secteur.

Une manière très simple qui ne nécessiterait pas la création toujours compliquée d'un nouveau statut intermédiaire entre le statut de salarié et celui d'indépendant serait d'offrir le choix à tout entrepreneur de cotiser à l'un ou l'autre régime, de façon volontaire et libre. Des problèmes risquent de se poser du côté de l'assurance chômage, mais devraient pouvoir être résolus. Ce type de statut "à cheval" existe déjà pour les dirigeants de coopératives agréées. Il conviendrait de l'étendre.

La même problématique se retrouve dans les filières de "management buy-out" d'entreprises en difficulté par leurs salariés.

10. Mesures transministérielles

L'économie sociale est dispersée entre les niveaux, fédéraux, régionaux et même communautaires. Et à l'intérieur de chaque niveau entre plusieurs Ministres. Dans le cadre des accords de coopération (dont celui sur l'économie sociale) il serait indispensable de prévoir des mesures transversales afin, par exemple, que les entrepreneurs des coopératives d'activité puissent avoir accès aux crédits du Fonds de participation et aux bourses d'activité dont peuvent bénéficier les entrepreneurs des couveuses et, réciproquement, que ces derniers puissent avoir accès au statut d'entrepreneur salarié.

Conclusions générales

La question à laquelle nous essayerons de répondre en conclusion est la suivante : dans le contexte actuel et au vu des expériences d'entrepreneuriat collectif en Europe, quelles seraient les pistes à suivre par le gouvernement wallon pour stimuler davantage la création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale ?

Ces recommandations s'appuient essentiellement sur les chapitres qui composent ce rapport. Elles prennent donc en considération des expériences d'entrepreneuriat collectif ailleurs en Europe, ainsi que la réalité wallonne en ce qui concerne la création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale et les besoins du public wallon en terme d'accompagnement dans sa démarche entrepreneuriale.

Les conclusions sont structurées comme suit : la première partie fait état des principaux constats qui peuvent être déduits des parties constitutives de ce rapport ; dans la seconde partie, des recommandations sont formulées à l'égard des pouvoirs publics et en particulier du gouvernement wallon.

Principaux constats

Les initiatives collectives et la création d'entreprises et d'emplois

Une analyse systématique du potentiel de création d'emploi via des initiatives collectives menées dans un cadre d'économie sociale n'a pas été faite dans le cadre de ce rapport. Néanmoins, certaines données semblent indiquer qu'il y a dans ce domaine des potentialités encore inexploitées :

- Le système (ou modèle) des SAL représente actuellement plus de 17.000 entreprises et environ 105.000 emplois.
- Selon la Commission européenne, moyennant une volonté politique appuyée d'investissements budgétaires adéquats, la solvabilité des besoins insatisfaits dans des domaines propres aux initiatives de développement local pourraient entraîner la création de 125.000 emplois directs en France, 119.200 emplois directs au Royaume-Uni et 431.800 emplois directs en Allemagne (voir à ce propos le chapitre sur les initiatives économiques solidaires).
- Les acteurs et experts wallons interviewés considèrent que des concepts assez récents et liés à l'économie sociale paraissent porteurs de nouvelles opportunités (car ils semblent intéresser un nombre croissant d'acteurs économiques et de décideurs politiques) : le micro-crédit, les finances éthiques et solidaires, le développement durable, la responsabilité sociale des entreprises.
- Le développement graduel mais significatif de passerelles entre l'économie solidaire et l'économie classique, notamment au vu des impératifs sociétaux actuels.
- La prise de conscience politique de la nécessité de soutenir l'entrepreneuriat, de par le contexte actuel d'effondrement de secteurs industriels et de restructurations d'entreprises.

L'impact bénéfique des entreprises collectives

Les initiatives locales collectives de création d'emploi ont un impact qui dépasse largement les bénéfices d'ordre économique. Elles dégagent des externalités positives importantes. Comme indiqué dans le chapitre sur les initiatives économiques solidaires, elles créent pour le public défavorisé auquel elles s'adressent des espaces d'expression, de médiation et elles sont à l'origine d'un processus de « remaillage du tissu social local ».

En outre, la dimension collective de leur fonctionnement interne est propice à garantir un emploi de qualité. La stabilité de l'emploi, par exemple, est un des points forts des SAL.

Etant donné l'implication des ressources personnelles des travailleurs dans l'entreprise collective, on peut dire que cette expérience économique crée un degré de responsabilité et de conscience sur l'entreprise qui n'existe pas dans l'entreprise traditionnelle - sauf pour ses propriétaires. Dans le cas des SAL ou des coopératives, les travailleurs détiennent une part du capital de l'entreprise, ce qui stimule l'esprit d'entreprendre des travailleurs par le transfert de connaissances entre ceux-ci et les responsables de la gestion.

Le financement des entreprises collectives créées

Les expériences françaises montrent que les initiatives d'économie solidaire ou du milieu associatif dépendent nécessairement de financements publics. Mais l'un des moyens de réduire cette dépendance est de développer des partenariats bancaires via les fonds de garantie (systèmes dans lesquels se sont engagés les dispositifs de crédit solidaire).

En Wallonie, le financement d'entreprises créées dans un cadre d'économie sociale semble perçu comme une difficulté. Comme indiqué dans le chapitre qui traite de la réalité wallonne, il y a peu de capital risque pour les petites ou moyennes associations ou coopératives, alors qu'il existe des prêts et des micro-crédits pour les très petites entreprises.

Le financement des structures d'accompagnement des entreprises collectives créées

En Wallonie, la plupart des structures d'accompagnement à la création d'entreprises qui ont fait l'objet de l'enquête réalisée dans le cadre de ce rapport identifient le manque de moyens financiers comme étant l'une de leurs faiblesses.

En France, les initiatives collectives locales rencontrent souvent des difficultés liées à une dépendance importante (mais inhérente à leur nature) vis-à-vis d'aides financières publiques, et de façon générale, vis-à-vis de décisions politiques souvent fluctuantes.

Les soutiens publics et privés aux entreprises et à leurs structures d'accompagnement

Dans le contexte français, on constate que les politiques publiques et les initiatives privées de soutien aux initiatives économiques solidaires restent généralement cloisonnées (et se traduisent par une multiplicité de guichets), ce qui ne permet pas de faire converger les efforts sur un territoire.

Dans le contexte wallon, la dispersion des matières liées à l'économie sociale, réparties au sein de différents cabinets de tutelle qui appartiennent à des divers niveaux gouvernementaux entrave la cohérence des stratégies d'appui mises en place.

D'après les résultats de l'étude "Services de soutien aux micro-entreprises, petites entreprises et entreprises individuelles" pour le compte de la Commission européenne (DG Entreprises)⁵⁵, en Belgique le taux d'information sur ces services est largement supérieur à leur taux d'utilisation (45% contre 20%). Ceci nous montre qu'il existe un manque de coordination au niveau de l'offre de services aux entreprises, et que beaucoup de projets qui s'adressent aux PME et aux TPE sont élaborés sans tenir compte des besoins réels du secteur. Il faut remarquer que s'il existe sur le marché de nombreux services de guidance et de couverture financière, ils ne sont pas tous adéquats par rapport aux besoins des entreprises qui en sont destinataires.

Les besoins du secteur des PME, TPE et micro-entreprises passent notamment par les services de soutien financier, d'information et guidance professionnelle, et de consultation externe. Le secteur de l'économie sociale est un grand demandeur de services et d'aides externes comme le montre l'analyse des compétences de l'entrepreneur TPEI et PMAC (voir à ce sujet, le chapitre sur la réalité wallonne).

L'importance des réseaux

Que ce soit en France, en Espagne ou en Belgique, on constate l'importance de permettre aux initiatives d'entrepreneuriat collectif de se rassembler en réseaux (consortiums, fédérations, comités nationaux...), ce qui leur permet de partager des savoir-faire, d'acquérir une plus grande lisibilité, visibilité et reconnaissance vis-à-vis de leurs partenaires... Ces entités peuvent prendre en charge des fonctions telles que l'accompagnement méthodologique, les conseils, la recherche, la communication interne et externe.

Le support apporté par ces réseaux permet de réduire les risques encourus par les entreprises créées et l'existence de réseaux a pour effet indirect d'augmenter le nombre d'initiatives d'entrepreneuriat collectif.

Le cadre juridique

Il est essentiel que les entreprises collectives, qui se situent par définition à la frange entre les activités économiques et le social, bénéficient d'un cadre juridique adapté. A ce titre, des statuts juridiques spécifiques ont vu le jour relativement récemment dans différents pays d'Europe.

L'intervention de l'Etat dans l'élaboration d'un cadre législatif approprié au départ d'un marché d'entreprises d'économie sociale est un des facteurs essentiels à la survie de ce genre d'entreprise. Il est très important qu'il y ait une collaboration entre les différents agents sociaux dans l'élaboration d'une législation qui convienne aux entreprises du troisième secteur. Ceci dit, la collaboration entre les syndicats, les fédérations de coopératives ou les fédérations de SAL, et le gouvernement, est une clé pour la survie du troisième secteur. Cette collaboration doit assurer la création d'un cadre législatif adapté aux demandes des entrepreneurs sociaux.

⁵⁵ Résultats de l'étude pour la Commission européenne, DG Entreprises, (avril 2002), "Services de soutien aux microentreprises, petites entreprises et entreprises individuelles", Vienne.

La législation sur la capitalisation des allocations de chômage.

En Espagne, le “Décret Royal 1044/85 du 9 juin” sur la capitalisation des allocations de chômage, organisée dans le cadre d’un dialogue avec les syndicats, pour les réinvestir dans des entreprises de l’économie sociale a été une mesure qui a très fortement promu l’auto-crédation d’emploi via la reprise d’entreprises. Cependant, cette mesure a été modifiée par le “Décret Royal 5/2002 du 24 mai” en ce qui concerne la façon dont les allocations de chômage seront remboursées au travailleur qui s’investit dans une aventure entrepreneuriale dans l’économie sociale.

La mesure originale était l’octroi en un seul paiement de la totalité des allocations qui restait à percevoir par le travailleur en décomptant les intérêts. En 2002, cette mesure a été modifiée de façon à ce que le travailleur ne puisse bénéficier de cette capitalisation que pour un montant limité au minimum obligatoire nécessaire pour acheter la part du capital social d’une SAL ou d’une coopérative de travail. Les syndicats ont argumenté que ceci irait contre l’auto-crédation d’emploi, et quelques modifications ont été intégrées au “Décret Royal 5/2002 du 24 mai” pour en faire la “Loi 45/2002”. La principale modification consiste dans le fait que la capitalisation du total des allocations en un seul paiement est maintenue lorsqu’un programme spécial d’emploi est en place. C’est le cas, par exemple, pour des chômeurs de longue durée ou des travailleurs handicapés.

Des cas de capitalisation des allocations de chômage pour la reprise d’entreprises existent non seulement en Espagne, dans le cadre des SAL et des coopératives, mais aussi en France (via les SCOP), en Suède, en Belgique (expériences soutenues par la FGTB à Verviers) et en Grande-Bretagne (cas de reprise de mines par les travailleurs).

Les limites à la gestion des bénéfices des entreprises d’économie sociale.

Il est établi dans la loi générale des SAL (Loi 4/1997 du 24 mars), que 10% des bénéfices seront destinés à des fonds de réserves, ces réserves ne pouvant être utilisées que lorsqu’il n’y a pas d’autres fonds pour couvrir les pertes de l’entreprise pour l’exercice en cours. Cette formule a été très utile pour assurer l’emploi au niveau des entreprises de l’économie sociale en Espagne. Au cours des années où l’activité économique est plus faible, et donc pendant lesquelles les entreprises accusent des pertes, les réserves sont utilisées pour couvrir les coûts de personnel et assurer l’emploi.

La preuve que cette formule de la gestion de bénéfices par des fonds de réserves a été très appropriée dans le cas des entreprises d’économie sociale est qu’il est courant que ces entreprises destinent la totalité des bénéfices à plusieurs fonds de réserves. Les entreprises établissent la façon de gérer leurs bénéfices au niveau des statuts spécifiques à chaque organisation.

Cette mesure a été très appropriée comme l’indique la stabilité de l’emploi dans l’entreprise SAL et les taux de survie de ces entreprises (particulièrement élevés).

Le besoin en formation et en accompagnement

Pour appuyer des initiatives d’entrepreneuriat collectif, il est essentiel de prévoir des formations appropriées qui tiennent compte de la spécificité de ce type d’entreprise par rapport à d’autres façons d’entreprendre.

L'enquête sur la réalité wallonne a montré qu'au vu des compétences perçues comme étant les plus importantes pour l'entrepreneur potentiel, il convient d'orienter sa formation en favorisant :

- L'esprit d'entreprendre
- La conscientisation de la nécessité de bien s'entourer (ce qui est parfois difficile à faire admettre en raison du besoin d'être indépendant ressenti par l'entrepreneur)
- L'acquisition des prérequis nécessaires, principalement dans les matières financières, administratives et comptables.

Le public potentiel d'entrepreneurs wallon qui pourrait bénéficier d'initiatives d'économie sociale pour la création d'entreprises

Le profil du public potentiel de créateurs de très petites entreprises, de petite ou moyenne association ou de coopérative, est décrit dans le chapitre sur la réalité wallonne (voir notamment à ce propos la synthèse des résultats), du point de vue de leurs motivations, appréhensions, aptitudes et compétences.

En ce qui concerne les créateurs de très petites entreprises, comme indiqué dans ce chapitre, divers interlocuteurs interviewés perçoivent des niches encore non exploitées, à savoir :

- Des candidats entrepreneurs plus qualifiés
- Un public en outplacement
- Un public d'économie informelle, qui souhaite émerger.

En ce qui concerne les créateurs de petites ou moyennes associations ou coopératives, deux types de publics semblent encore non touchés à ce jour :

- Les porteurs de projets susceptibles de recourir à un accompagnement complet et spécifique à la création ;
- Les indépendants désireux de développer un nouveau projet ou d'étendre un projet existant dans une perspective de finalité sociale.

Recommandations aux pouvoirs publics

La création d'entreprises

Des recommandations pour appuyer la création d'entreprises dans un cadre d'économie sociale sont faites dans la partie de ce rapport qui concerne la réalité wallonne (voir pages 98-103 de ce rapport). Elles portent sur les points suivants :

- Simplification administrative
- Amélioration du statut d'indépendant
- Promotion et formation à l'esprit d'entrepreneuriat
- Nécessité d'un accompagnement des futurs entrepreneurs
- Recommandations spécifiques concernant les coopératives d'activités et les couveuses
- Club d'entreprises d'économie sociale ou de très petites entreprises
- Collaboration entre économie classique et économie sociale

- Création d'entreprise par bouturage
- Renforcement de l'action des agences conseil
- Appui aux systèmes de financement adaptés
- Création d'un statut d'entrepreneur salarié
- Mesures transministérielles

Les politiques publiques

En outre, des propositions adressées aux politiques publiques pour encourager l'entrepreneuriat collectif sous forme d'initiatives économiques solidaires, se trouvent dans le chapitre du rapport qui traite de ce type d'initiatives, pages 22-24).

Ces propositions portent sur les points suivants :

- Le financement de l'investissement immatériel nécessaire au montage de projets
- L'appui à la formation et à l'accompagnement des entrepreneurs d'initiatives collectives, en les distinguant de la formation/accompagnement à la création d'entreprises classiques ;
- Le soutien à la professionnalisation des emplois dans le secteur ;
- L'aide au bénévolat ;
- L'appui au regroupement d'initiatives (sous forme de consortiums, de réseaux ou de comités nationaux) ;
- L'hybridation des financements et la négociation sociale (constitution de *fonds territorialisés de développement* des initiatives locales régis via une délibération démocratique).

En outre, sur base des principaux constats émanant de ce rapport, nous voudrions ajouter à cet ensemble de recommandations les propositions suivantes :

Le soutien, la garantie et l'évaluation par les pouvoirs publics :

Des efforts devraient être consentis pour régulariser le soutien des autorités publiques aux initiatives les plus prometteuses en matière d'entrepreneuriat collectif (via des conventions de soutien sur 4 ou 5 ans, par exemple, ou la garantie d'une récurrence dans l'octroi des subsides). Pour compenser et justifier cet engagement public plus régulier et substantiel, des mesures d'évaluation devraient par ailleurs être mises en œuvre, afin de s'assurer que les initiatives soutenues soient effectivement de qualité.

Encourager le bénévolat :

Il nous semble important de souligner le lien qui existe entre le bénévolat et la création d'emploi. En effet, le bénévolat peut jouer à terme le rôle de levier pour la création d'emploi. Plusieurs exemples en attestent et notamment, en Belgique :

- Le mouvement « Lire et écrire », organisation active en matière d'alphabétisation qui s'est appuyé sur la contribution de bénévoles pour devenir une structure professionnelle riche en emplois ;
- L'organisation « Terre », qui s'est occupée au départ de la problématique du tiers-monde et a élargi ensuite ses activités au recyclage de déchets ; cette structure a permis la création d'environ 300 emplois.

Le Centre d'Economie Sociale de l'Université de Liège a commencé certaines études sur le lien entre bénévolat et emploi. Il serait intéressant de soutenir une recherche dans ce domaine et de faire un répertoire de structures qui ont créé de l'emploi sur base d'un engagement citoyen bénévole, ainsi que d'essayer de dégager les hypothèses qui permettrait de développer ce système.

L'entreprenariat collectif comme réponse en cas de restructurations d'entreprises :

Plusieurs phénomènes économiques et politiques tels que la globalisation, l'élargissement de l'Union européenne, le déclin de certains secteurs industriels, la crise économique récente dans d'autres secteurs (nouvelles technologies, tourisme et transports aériens) ont pour effet d'accroître le nombre et la portée des restructurations d'entreprises en Belgique et dans d'autres Etats membres de l'Union européenne.

Dans ce cadre global, les restructurations d'entreprises peuvent être attribuées à différentes causes :

- La délocalisation d'entreprises qui s'installent dans les lieux où le coût de la main d'œuvre ou la législation sociale sont plus avantageux ;
- La faillite ou la nécessité pour certaines entreprises de licencier afin de ne pas tomber en faillite ou de rester compétitives ;
- La retraite (ou le décès) du chef d'entreprise dans le cadre de petites entreprises familiales, ce qui remet en cause la viabilité de l'entreprise par défaut de transmission ;
- Le retrait de capitaux ou la frilosité de nouveaux investisseurs potentiels (phénomène qui peut être lié au point précédent).

Or, dans le passé et plus récemment, différentes initiatives d'entreprenariat collectif ont émergé en réponse à des restructurations, par exemple :

- Les sociétés de travailleurs associés en Espagne (SAL), qui ont permis de créer des emplois, particulièrement dans des régions en redéploiement économique.
- Les anciens salariés de Métaleurop dans le Nord Pas de Calais, qui développement des projets d'économie solidaire ;
- Les sociétés coopératives de production françaises (SCOP), dont une proportion importante ont été créées sur base d'entreprises en faillite ;
- Les sociétés coopératives créées dans les années '80 par la FGTB (Verviers, Theux, Jemappes), pour la Belgique.

Dans un tel contexte, nous pensons qu'il convient d'analyser les bénéfices apportés par différents types d'initiatives d'entreprenariat collectif en cas de restructuration, mais aussi les enjeux de ce type de solution (notamment en ce qui concerne l'éventuel transfert des risques sur le salarié) et les conditions nécessaires à leur mise en œuvre (collaboration avec les partenaires sociaux et les pouvoirs publics, etc.).

La capitalisation des allocations de chômage :

Bien qu'il s'agisse d'une compétence fédérale, nous voudrions signaler dans le cadre de ce rapport qu'il nous semble important de promouvoir en Belgique la capitalisation des allocations de chômage en réponse à des restructurations, dans le cadre d'un dialogue avec les pouvoirs publics et les partenaires sociaux.

Le soutien aux réseaux au niveau régional :

Il nous semble essentiel que le gouvernement wallon favorise et soutienne de façon prioritaire l'initiation, le développement et la promotion des réseaux d'entreprises collectives qui mènent une action sur le terrain en Wallonie, tels que le réseau des coopératives d'activités par exemple.

Le « benchmarking » transnational :

Au-delà du soutien au dialogue et à la concertation des acteurs au niveau local, il est important de donner des moyens à la création et au fonctionnement de réseaux transnationaux d'information et de coopération qui ont pour fonction d'engager une réflexion sur les initiatives collectives en matière d'économie sociale, afin de comparer les approches, de favoriser la diffusion des bonnes pratiques et de promouvoir un débat sur les enjeux de telles initiatives.

Si on remarque en effet que l'ancrage local est essentiel pour la pertinence des initiatives, on constate également que la comparaison entre systèmes existants est bénéfique et peut faire évoluer les initiatives au niveau local. L'exemple de l'évolution des statuts juridiques d'entreprises collectives à finalité sociale illustre bien ce phénomène. Des statuts adaptés aux réalités nationales ont été développés notamment en Belgique, en France, en Italie et en Espagne, sur base de besoins ressentis au niveau local. Et cependant, on constate une tendance commune entre ces démarches indépendantes : la nécessaire répercussion de la finalité sociale de l'entreprise au niveau de son statut juridique.

La création et la promotion d'un observatoire d'entreprises collectives européennes

Etant donné la multiplicité des initiatives de promotion de l'économie sociale, dans toutes ces différentes formes (bénévolat, coopératives, insertion de population exclue du marché de travail, financement social...) il paraît évident que les efforts sur le terrain ont souvent peu d'impact de par les multiples directions visées.

Pour remédier à cela, la « Fondation pour la Solidarité' » propose la création d'un « Centre Européen de Promotion de l'Entrepreneuriat Collectif' », basé en Wallonie, et qui aurait comme principal objectif la centralisation, la mise à jour et la diffusion des initiatives relatives à l'entrepreneuriat collectif en Europe.

Ce Centre doit avoir comme premier objectif le suivi des changements législatifs et pratiques, des politiques qui ont de l'influence sur le marché des entreprises collectives, ceci moyennant des rapports systématiques sur l'évolution du secteur.

Sur base de ce travail systématique, la deuxième mission du centre est la création d'une base de données sur les réseaux de promotion, les services d'aide, les différentes législations, et les démarches au niveau européen sur le secteur de l'entrepreneuriat collectif. A partir d'échanges de bonnes pratiques entre les fédérations de coopératives, de « sociétés laborales », de sociétés à finalité sociale, de fondations, et d'autres organisations du secteur de l'économie sociale, l'objectif est de créer un rapport de « benchmarking » qui pourrait être utilisé dans le cadre de la formulation de recommandations de la Commission européenne, ou directement dans l'application de nouvelles législations dans chaque pays.

Bibliographie

Références utilisées dans le cadre du rapport

(1998) "L'entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000", Actes, Bologne, 30 nov. – 1^{er} déc. EMES Working Paper Elexies France.

Agences – Conseil Wallonnes : Vers une politique ! proposition d'Alter 06/02

CASTEL, R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.

CGM (Conorzio Nazionale della Cooperazione di Solidarietà Sociale Gino Mattarelli), (2003), "Management and Promotion of local economic processes" dans *Local based studies – Italy, final report for the project*.

Commission des Communautés Européenne, *Croissance, Compétitivité et Emploi*, (1993), "Débats et voies pour entrer dans le XXI^{ème} siècle" dans *Livre Blanc*, Luxembourg.

Commission Européenne, (1996), "Des leçons pour les pactes territoriaux et locaux pour l'emploi" dans *Le premier rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi*, Document de travail des services de la commission.

Commission Européenne, (1996), "Les initiatives locales de développement et d'emploi, Enquête dans l'Union Européenne", Bruxelles.

DAVISTER, C. DEFOURNY, J. et GREGOIRE, O. (3 novembre 2003), "Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne" : un aperçu général, EMES Working Paper.

DE SOTO, H. (1987), *El otro sendero*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

DENT, H. (1995), *Job Choc*, First Editions, Paris.

GOLDFINGER, C. (1998), *Travail et hors-travail. Vers une société fluide*, Odile Jacob, Paris.

GUERIN, I. (2003), *Femmes et économie solidaire*, La Découverte, Paris.

HARDY, C. (1995), *Le temps des paradoxes*, Village Mondial, Paris.

HERSENT, M. BERGER, A. et FRAISSE, L. (octobre 2000), " Femmes et économie solidaire " in *Culture en mouvement*, n° 31.

MORIN, M.L. (1997), "Prestation du travail et activité de service", Laboratoire interdisciplinaire de recherche sur les ressources humaines et l'emploi, Toulouse.

NAVEZ, F. et DEMARCHE, J.M. "Orientations et propositions de modifications législatives pour la Belgique – Synthèse", in Digestus-Network for new law on social entreprises in Europe, ..., p. 12.

NYSSSENS, M. et GREGOIRE, O. (2 mars, 2003), "Les entreprises sociales d'insertion par l'économie en Belgique", EMES Working Paper.

Résultats de l'étude pour la commission européenne, DG Entreprises, (avril 2002), "Services de soutien aux microentreprises, petites entreprises et entreprises individuelles", Vienne.

ROJO i CARBELLIDO, J. (1996), *Autogestion y sindicalismo, una cronica de la transición*, FESALC, Barcelone.

SCILLIA, A. (2003), Rapport sur la conférence au parlement fédéral du 21 mars 2003 "Entreprendre autrement, un modèle pour la Belgique?"

VIDAL, I. (février 2003), "Mapa actiu sobre l'evolucio de l'economia social a Barcelona amb especial esment a les societats laborals" CIES, Barcelona.

Sites Internet :

<http://www.actionnariat-salarie.be/>

<http://www.ine.es>

<http://www.ocde.org>

<http://www.resoscope.org/scic/>

<http://www.sriw.be/fr/profil/sowecsom.html>

<http://www.scop.coop/>

Autres références sur le sujet

ALBERT, Ph. BERNASCONI, M. et GAYNOR, L. (2003), *Incubateurs et pépinières d'entreprises : un panorama international*, L'Harmattan, Paris

AlteR&I (Recherche et Innovation) (Avril 2002), "Rapport relatif à l'auto-crédation d'emploi – analyse de l'existant et scénarios de politique fédérale", Commandité par la Ministre fédérale de l'Emploi, Laurette Onkelinx.

Appel d'offre général issu par le Ministère de la Région wallonne (Service des études et de la statistique – Observatoire wallon de l'emploi), soumis au public en janvier 2003, ayant pour objet une étude sur "Les nouveaux créateurs d'entreprise en Région wallonne et les conditions de leur réussite"

BORZAGA, C. 1 DEFOURNY, J. (2001): *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London

CESRW (Conseil Economique et Social de la Région Wallonne), (2002), "Le Rapport sur la situation économique et sociale de la Wallonie 2002"

CLAISSE F., GUILLAUME J.F., NANDRIN H. (avril 1998), "Les trajectoires d'insertion professionnelles des jeunes belges", rapport de recherche réalisé sous la direction de Bawin-Legros B., Université de Liège, Service de sociologie générale et de sociologie de la famille.

Conseil Wallon de l'Economie Sociale (CESWR), (1990), "Rapport à l'Exécutif régional wallon sur le secteur de l'économie sociale"

DEFOURNY, J. (1990), "L'économie sociale en Wallonie. Sources et identité d'un troisième grand secteur" rapport préparatoire pour le Conseil Wallon de l'Economie Sociale, CIRIEC, WP.

DEFOURNY, J. (1995), "Les associations humanitaires, entreprises phares de l'économie sociale", dans Action humanitaire en Belgique et à l'étranger, Editions de l'Octogone

DEFOURNY, J. (1996), "Un Troisième secteur" dans Les actes des Matinées de l'économie sociale, édités par SAW et la Fondation Roi Baudouin.

DEFOURNY, J. (mai 1992), "Le secteur de l'économie sociale en Belgique". CIRIEC WP.

DEFOURNY, J. SIMON, M. et ADAM, S. (2002), Les coopératives en Belgique : un mouvement d'avenir ?, Editions Luc Pire, Bruxelles.

DREZE, B. (2003), "Tous au boulot ? : d'une économie duale à une société de pleine activité", , Editions Luc Pire, Bruxelles.

DUSSART C., GROSJEAN Ph., HAMENDE V. & TOUSSAINT V. (Janvier 2003) : "L'économie sociale d'insertion – analyse des complémentarités et de l'efficacité des outils d'économie sociale", Projet de rapport final, Section belge du CIRIEC.

FEBECOOP, "Vade-mecum pour l'entrepreneur d'économie sociale"

FECHER F. & GROSJEAN Ph. (avril 1999): "Les Régies de quartier en Région wallonne : organisation, évaluation et perspectives", CIRIEC WP.

GHIJS, S. MATHIS A. et VERBRUGGEN, M. sous la direction de JANSSEN, A. et POLLENUS, J-P, (1997), "L'économie sociale et son vade-mecum", Editions Labor, Bruxelles.

GUILLAUME J.F. (1999), L'entrée de jeunes en emploi, in Bawin B. (Ed.), Familles : mode d'emploi. Etude sociologique des ménages belges, Bruxelles, De Boeck Université,

GUYOT J.L. (mai 2002), Les créateurs d'entreprise en Wallonie : premiers éléments de caractérisation, Tendances économiques, n° 22, Jambes.

GUYOT, J.L. VAN ROMPAEY, B. (mai 2002), "Entrepreneuriat et création d'entreprise : survey de la littérature et état de la recherche", Discussion Paper n°0201, Service des études et de la statistique du Ministère de la Région wallonne, 0201, Jambes, 51 pages.

JADOUL, B. (2000), "Le financement des services de proximité par les politiques actives d'emploi. Une évaluation du coût pour les pouvoirs publics" Les cahiers du Cerisis.

LACOUR, S. (2002), Les sociétés à finalité sociale : Bilan et perspectives, Editions Luc Pire, Bruxelles.

MAREE, M. & MERTENS S. (2002), "Contours et statistiques du non-marchand en Belgique", Les Editions de l'Université de Liège, Liège

MATHIS A. & MATTHEEUWS C. (juillet 1995), "Les principes coopératifs et l'évolution de la législation coopérative belge", CIRIEC WP.

MERTENS, S. et al. (1999), "Le secteur non marchand privé en Belgique, Résultats d'une enquête-pilote: panorama statistique et éléments de comparaison internationale", The Johns Hopkins Comparative Non profit Sector Project et Projet interuniversitaire sur le secteur non marchand en Belgique.

MINER J.B. (1997), A Psychological Typology and Its Relationship to Entrepreneurial Success, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 9, N° 3.

NYSSENS, M. & GREGOIRE, O. (2003), " Les entreprises sociales d'insertion par l'économie en Belgique", EMES WP.

PAINDAVOINE, I. (2-3 avril 1998), "Les jeunes belges face au chômage : un aperçu théorique", Actes du Colloque de l'AEA " Genre et Marché du Travail ", AEA, Perpignan.

PENDELIAU, G. (1997), *Le Profil du créateur d'entreprise*, L'Harmattan, Paris

REMACLE, P. (2000), "Etude d'un mode de coopération entre des acteurs privés, publics et sociaux dans le contexte de l'économie sociale : la création d'une coopérative à finalité sociale d'insertion en Hainaut occidental, sous-région de la Wallonie", mémoire présenté en vue de l'obtention du titre de licenciée en Administration et gestion. UCL, Département d'administration et de gestion.

Service public fédéral Emploi, Travail et Concertation sociale, Conseil supérieur de l'emploi, (Juin 2003), "Avis concernant la politique belge de l'emploi dans le cadre de la stratégie européenne pour l'emploi, Synthèse et recommandations"

SIMON, B. & Solidarité des alternatives wallonnes (SAW), (1990-1997), "Les actes des matinées de l'économie sociale. Tome II"

SURLEMONT, B. DENIS, S. WALCQUIER, H. (Octobre 1998), "Un aperçu des clusters stratégiques de la Région wallonne", *Revue du Conseil Economique et Social de la Région Wallonne*, N° 54/55.

SYNECO agence conseil du pilier chrétien, *Revue scientifique et pluridisciplinaire : "Non-marchand, Management, Droit et Finance"*, De Boeck Université.

THIRY B. (1997), "L'économie sociale face aux défis du XXIe siècle", CIRIEC.

THIRY B. (septembre 1999): "Cooperatives and Social Economy in the European Union", CIRIEC WP.

Magazine Traverses

Traverses n° 130, février 1998, Coup de Projo : Economie sociale et syndicats

Traverses n°141, février 1999, Economie sociale, bons et mauvais points

Traverses n°144, mai 1999, Changer d'économie

Traverses n°144, mai 1999, Memorandum pour l'économie sociale.

VERBEEREN, B. (2000), "Sur le front de l'entrepreneuriat social", *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome 34, N° 4.

VIVET D. (mars1999) : "Les politiques publiques en faveur de l'économie sociale belge", CIRIEC WP.

Annexe

Brochure « L'Économie Sociale en mouvement » du Ministère du Développement économique et régional du Québec ».