

Fiche de Synthèse
Economie sociale et solidaire : de quoi parle-t-on ?

Même s'il existe une proximité avec les mouvements alternatifs (ATTAC, Greenpeace ...) et les mouvements syndicaux, l'économie sociale et solidaire ou le tiers secteur se définit et s'organise de façon autonome. En effet, afin de marquer la reconnaissance de l'importance du rôle de l'économie sociale et solidaire, la Délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale (DIES) a été créée en 1981. Elle est placée depuis 1991 sous l'autorité du ministre chargé des Affaires sociales.

Pour mieux appréhender ce qu'est l'économie sociale et solidaire, ses spécificités et ses implications pour la cité il est nécessaire d'en délimiter le champ, d'analyser ses synergies avec l'économie traditionnelle et l'international et d'en examiner les bénéfices pour la collectivité.

Il convient également de mettre en évidence le débat qui consiste à savoir si l'économie sociale et solidaire est une alternative à l'économie libérale ou une alternative dans l'économie libérale.

I - Délimitation du champ

1 - Définitions

L'économie sociale regroupe les coopératives, mutuelles et associations exerçant une activité économique. Les traits caractéristiques de ces organisations sont : le principe de non-dominance du capital, l'attribution à chaque sociétaire du même pouvoir, la limitation statutaire de la rémunération du capital et le réinvestissement des bénéfices dans le projet dans le cas d'associations ou leur distribution entre les membres dans le cas des coopératives. Ces organisations ont en commun un objectif fondamental qui se définit par la fourniture de biens et de services au meilleur coût, de manière à servir l'intérêt mutuel des adhérents ou, plus largement, d'assurer un service d'intérêt général que l'Etat ne veut ou ne peut assumer. Des exigences sociales, qui imposent à l'entreprise du tiers secteur non seulement de respecter le droit du travail, mais, en outre, de concourir, par son organisation équitable, à l'épanouissement, à l'éducation et à la formation de tous ceux qui, bénévoles ou salariés, y travaillent. Nous reviendrons plus loin sur les caractéristiques de chacune de ces organisations.

L'économie solidaire regroupe des initiatives qui développent des activités et des projets fondés sur des valeurs de partage et de développement durable (finances solidaires, insertion par l'économie ...). Elle a une double fonction : produire des biens et des services, et produire du lien social et de la solidarité. Le projet de loi du plan partenarial d'épargne salariale volontaire, adopté en Conseil des ministres le 1^{er} août 2000, contient des dispositions relatives aux entreprises solidaires et définit pour la première fois le champ de l'économie solidaire : «*Les entreprises solidaires sont constituées sous la forme d'associations, de*

coopératives, de mutuelles, d'institutions de prévoyance ou de sociétés dont les dirigeants sont élus par les salariés, les adhérents ou les sociétaires et par le fait qu'ils respectent un plafond rémunération de leurs salariés ou encore par la présence dans leur effectif d'une forte proportion de personnes issues de publics en difficulté d'insertion. »

2 - Genèse et histoire de l'économie sociale et solidaire

Les guildes, confréries et jurandes, corporations et compagnonnages constituent les lointains ancêtres de l'économie sociale et solidaire. Apparu au XIII^e siècle, le compagnonnage restera, sous l'Ancien Régime, la forme principale d'organisation des ouvriers professionnels français. Cependant, les philosophes des Lumières verront dans les corporations une entrave à la liberté individuelle et la Révolution française refusera toute légitimité aux corps intermédiaires entre l'individu et la nation. Ainsi, la loi Le Chapelier de 1791 interdit tout regroupement volontaire sur une base professionnelle. C'est seulement en 1884, sur l'initiative de Waldeck-Rousseau, que la liberté de constituer des syndicats professionnels sera accordée. En 1898, la loi fondatrice de la mutualité sera votée, suivie, en 1901, par celle autorisant la liberté d'association.

Les premiers théoriciens et les expériences initiales de l'économie sociale apparaissent au début du XIX^e siècle, en réaction à la brutalité de la révolution industrielle. Face à la pensée libérale, le socialisme utopique de Saint-Simon dessine la vision d'un système industriel dont l'objectif serait de procurer le plus de bien-être possible aux classes laborieuses unies en associations de citoyens, la redistribution équitable des richesses étant, elle, du ressort de l'Etat. A la même époque, Charles Fourier inventera le phalanstère, où la répartition des biens s'effectue selon le travail fourni, le capital apporté et le talent. Pierre Proudhon, critique radical de la propriété privée, sera le précurseur d'un système mutualiste où l'argent est remplacé par des bons de circulation et où les sociétaires échangent des services. Mais, penseur anarchiste, il refuse toute intervention de l'Etat. A l'inverse, Louis Blanc, dans son ouvrage *L'organisation du travail*, publié en 1839, décrit une société renouvelée, fondée sur la création de coopératives, l'Etat ayant la responsabilité de généraliser ce système à l'ensemble de la production.

Autre grande source d'inspiration de l'économie sociale : le christianisme social, courant de pensée réformiste représenté en France par Frédéric Le Play et Armand de Melun.

3 - Les composantes du tiers secteur et leurs principales caractéristiques

Les associations, les mutuelles, les coopératives, les fondations, les organismes d'insertion et le commerce équitable sont les 6 familles de l'économie sociale et solidaire. Autant de structures juridiques différentes pour un même objectif : la solidarité.

1/ Les associations

La loi du 1er juillet 1901 fixe le cadre juridique des associations déclarées, et les définit ainsi : *"L'association est une convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun de façon permanente leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices"*. Elle se caractérise par :

- **le nombre d'associés** : l'association est d'essence contractuelle. Comme tout contrat, elle nécessite l'existence de deux personnes physiques ou morales, au minimum, passant librement une convention. Aucune limite n'est fixée au nombre des associés.
- **son but non lucratif** : un intérêt commun et non lucratif unit nécessairement les contractants. Le bénéfice, dans son principe, n'est pas exclu. Mais celui-ci doit être obligatoirement affecté aux buts poursuivis par l'association, aussi les excédents en fin d'exercice sont automatiquement réinvestis dans les activités de l'association.
- **et son cadre juridique** : la création d'une association ne nécessite pas d'investissements particuliers et son fonctionnement est assuré avec un minimum de contraintes juridiques. En revanche, les activités de l'association demeurent limitées en raison de sa capacité juridique réduite. Elle ne peut pas accomplir un acte de droit qui ne correspondrait pas directement à son projet.

Il existe plusieurs types d'association :

L'association de fait : une association non déclarée ne jouit pas de la capacité juridique d'une personne morale : elle ne peut donc recevoir de subventions, ouvrir de compte bancaire, signer de contrat ni embaucher du personnel.

L'association déclarée : une association déclarée acquiert une personnalité morale et une capacité juridique. Elle peut, ainsi, ouvrir un compte en banque et recevoir des subventions, acheter, vendre, louer, hypothéquer, effectuer tout placement sans avoir à solliciter d'autorisation auprès des pouvoirs publics. Une association déclarée peut également exercer une action en justice dès lors qu'elle a subi un préjudice. Elle peut avoir du personnel salarié et exercer une activité commerciale.

Les associations reconnues d'utilité publique : Cette reconnaissance concerne les associations dont la mission d'intérêt général ou d'utilité publique s'étend aux domaines philanthropique, social, sanitaire, éducatif, scientifique, culturel ou concerne la qualité de la vie, l'environnement, la défense des sites et des monuments, la solidarité internationale. La reconnaissance d'utilité publique est accordée par décret en Conseil d'Etat. Les conditions d'obtention sont très strictes : une pratique d'au moins trois ans comme association déclarée, la fourniture de comptes pendant cette période, et l'adhésion d'au moins 200 membres. Ces associations doivent adopter des statuts types, imposés par le Conseil d'Etat. L'avantage principal est que ces associations peuvent recevoir des donations et des legs après autorisation.

2/ Les mutuelles

Les mutuelles sont liées à l'assurance sociale. Elles protègent contre les risques de la personne. Elles interviennent également dans le champ du risque relatif aux biens. Elles se comportent alors comme des assurances dommages. En d'autres termes, les mutuelles appartenant au code de la mutualité assurent une fonction de quasi-protection sociale. Fondées sur une adhésion facultative, elles proposent une couverture du ticket modérateur, partie non remboursée par la Sécurité Sociale, et la gestion de certains régimes complémentaires dans le domaine de la santé et des retraites. Elles gèrent par ailleurs les régimes obligatoires des fonctionnaires, des travailleurs indépendants et des agriculteurs. Les mutuelles peuvent également créer des centres de soins ou de cures ou offrir des services annexes aux mutualistes comme la caution en cas de prêt bancaire. Elles n'ont pas de but lucratif et

appliquent un principe de solidarité simple : les cotisations, qu'elles soient forfaitaires ou proportionnelles au salaire, ne dépendent ni de l'âge, ni du sexe ni de toutes autres considérations discriminatoires.

3/ Les sociétés coopératives de production (SCOP)

Les 1600 SCOP de France (195 en Rhône-Alpes fin 2001) sont des sociétés commerciales. Elles relèvent donc de la loi sur les sociétés et choisissent d'être une société à responsabilité limitée (SARL) ou une société anonyme (SA). A cette base juridique viennent se greffer la loi sur les coopératives et les dispositions propres aux SCOP.

Les SCOP présentent quatre particularités :

- **La maîtrise de l'entreprise par ses salariés** : les salariés doivent détenir au moins 51 % du capital social et représenter au moins 65 % des actionnaires (dans le cas d'une SA) ou des porteurs de parts (dans le cas d'une SARL).
- **La valorisation du travail et de l'entreprise plutôt que celle du capital et de ses détenteurs** : les "réserves" sont impartageables. Ce qui signifie que les profits mis en réserve sont destinés à demeurer propriété du collectif des salariés de l'entreprise. L'accumulation ne sert pas à augmenter la valeur d'un capital mais à la pérennité de l'outil de travail. Par conséquent, un associé peut toucher les dividendes de son capital, mais ne peut en retirer aucune valorisation.
- **La variabilité du capital** : les salariés qui arrivent apportent progressivement leur capital à l'entreprise, ceux qui partent se font rembourser. Dans une société classique, les parts sociales ou actions peuvent se revendre, avec l'espoir d'une plus-value, mais non être remboursées.
- **Un poids égal pour chaque associé** : Comme dans toutes les coopératives, les votes se font sur la base " un Homme, une voix ". Quel que soit le montant du capital détenu, le dernier embauché ou le plus petit salaire a autant de pouvoir, en assemblée générale, que les fondateurs ou les cadres dirigeants.

4/ Les fondations

Il s'agit d'une organisation à caractère non gouvernemental, dotée d'une personnalité juridique propre et relevant de la législation nationale éventuellement prévue à l'égard des fondations, lorsque celles-ci sont constituées en catégorie juridique déterminée. En France, ces institutions sont différentes des associations : ce sont des établissements privés reconnus d'utilité publique en tant que tels par décret en Conseil d'Etat, conformément à des statuts types préétablis. Le régime des fondations n'est pas défini par un texte, mais résulte de la jurisprudence, c'est-à-dire de la pratique en la matière de l'administration et des tribunaux. A noter que la Fondation de France fut créée en 1969. Elle regroupe les efforts de plusieurs bienfaiteurs, un groupe d'établissements financiers publics et privés.

Le mobile qui inspire principalement les fondateurs est de caractère non lucratif, qu'il s'agisse, comme autrefois, de religion ou de charité ou de mécénat et de philanthropie.

On distingue trois types de fondations : les fondations d'entreprises, les fondations nationales et les fondations mixtes. Les premières relèvent d'une entreprise industrielle ou commerciale. Les secondes sont créées, financées, animées par l'Etat, éventuellement avec le concours de personnalités indépendantes, ce qui est fréquent en France. Les troisièmes s'appuient à la fois sur le secteur public et sur le secteur privé.

5/ Les organismes d'insertion

Nous présentons ici les trois principaux type d'organismes d'insertion.

Les associations intermédiaires : Les associations intermédiaires ont pour mission l'accueil et l'orientation de tout public et de favoriser l'insertion sociale et professionnelle de personnes éloignées du marché traditionnel de l'emploi notamment par la mise à disposition. Elles mettent en oeuvre des modalités particulières d'accompagnement pour les salariés qu'elles mettent à disposition. La mise à disposition peut s'effectuer auprès de tout type d'utilisateur pour tout type d'emploi. Depuis 1998, elles ne sont plus soumises à la clause de non-concurrence. Les personnes qu'elles mettent à disposition cumulent les difficultés sociales et professionnelles représentant un obstacle à leur accès à un emploi classique.

Les entreprises d'insertion : Ce sont à la fois des entreprises économiques, soumises aux logiques de la rentabilité, et des entreprises sociales qui prennent en charge pour une durée limitée de deux ans maximum des personnes qui seraient considérées comme inemployables par des entreprises classiques (SDF, marginaux, chômeurs en fin de droit, etc.). Au sein d'une entreprise d'insertion, ces personnes bénéficient d'un suivi social, d'une formation et d'une réadaptation au monde du travail, avec l'aide des pouvoirs publics et des réseaux locaux.

Les Régies de quartier : Les Régies de quartier sont des associations loi 1901 qui contribuent à recréer, réorganiser et revitaliser le territoire à partir d'activités économiques de proximité. Elles trouvent leur source dans le maintien et l'amélioration du cadre de vie, la mobilisation et l'implication des habitants. Dans la perspective d'une autorégulation sociale, une activité salariée est proposée aux habitants qui, de plus, contribuent à l'amélioration de leur cadre de vie (ménage, entretien des espaces verts, réhabilitation, services de médiation, etc.). Les Régies sont, de fait, porteuses d'une démarche d'insertion par l'économie ; elles sont également le gage d'une responsabilisation et d'une implication des intéressés.

6/ Le commerce équitable

Le commerce équitable est un commerce alternatif qui établit entre le Nord et le Sud des échanges fondés sur la dignité. Ainsi, pour un article fabriqué au Sud, le consommateur au Nord paie un prix qui correspond à une rémunération décente pour le producteur. Le principe fondamental du commerce équitable est : "de l'échange, pas de l'assistance". Ainsi, les produits sont achetés le plus directement possible aux producteurs ; le prix d'achat est fixé en fonction des coûts des matières premières, de la production, du temps et de l'énergie fournis. Il doit permettre au producteur d'avoir un niveau de vie décent et la collaboration avec les producteurs est maintenue sur le long terme.

II - Les synergies avec l'économie traditionnelle et l'international

Commerce éthique vs commerce équitable

Directement lié à la mondialisation des échanges, le commerce avec les pays en développement pose des questions d'équité. Le commerce éthique, défendu en France par le collectif de l'éthique sur l'étiquette, a pour objectif la défense des droits de l'homme au travail. Il s'agit de promouvoir l'adoption par les marques et les distributeurs d'un code de conduite conforme aux normes fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail soit

l'interdiction de l'exploitation des enfants, l'interdiction du travail forcé, la liberté syndicale, la non-discrimination entre hommes et femmes, personnes de races et de religions différentes, etc.

L'économie sociale et solidaire et l'économie de marché globalisée

Afin de permettre aux différentes composantes de l'économie sociale et solidaire d'entreprendre en commun des actions et de s'allier avec des partenaires du secteur privé et du secteur public, le législateur a créé en 1983 **les Unions d'Economie Sociale**.

Les statuts des unions d'économie sociale sont les suivants :

- l'union d'économie sociale est une coopérative de statut général soumise à des règles particulières.
- elle peut, en principe, adopter n'importe quelle forme juridique (société civile, société en commandite, société à responsabilité limitée, société anonyme, etc.)
- elle ne saurait, en revanche, se constituer en société en participation.
- elle peut être à capital variable, faire ou non un appel public à l'épargne.

En pratique, cependant, seules deux formes juridiques sont utilisées : la SARL et la SA. L'objet d'une UES est double :

- coopérative, elle doit améliorer la qualité marchande des produits, réduire les prix de revient ou de vente au bénéfice de ses membres, et, plus généralement, contribuer à la satisfaction des besoins et à la promotion des activités économiques et sociales de ses membres ainsi qu'à leur formation ;
- union, elle doit gérer un ou des intérêts communs et développer l'activité de ses sociétaires.

Tiers secteur et nouvelle organisation socio-économique

Ceci étant, il existe un grand débat au sein de l'économie sociale et solidaire afin de savoir si celle-ci est une alternative à l'économie libérale ou une alternative dans l'économie libérale. En tout état de cause elle est une autre manière de se situer dans celle-ci, en offrant une autre manière de combiner les capitaux, une manière différente de manager les hommes et une autre distribution des résultats.

L'économie sociale et solidaire risque dans le cas contraire d'être marginalisée, cantonnée dans le secteur non-marchand, qui repose largement sur des ressources publiques et le recours massif au bénévolat. C'est ainsi que l'a décrit en 1996 Jeremy Rifkin dans son livre *La fin du travail*.

Or, dans le débat sur les moyens de faire face à « la fin du travail », l'idée de développer un tiers secteur intermédiaire, lieu d'hybridation de ressources publiques et privées, de mélange d'activités salariées et de bénévolat, est très forte. L'objet du débat politique est alors d'éviter une dérive complète vers la cartellisation et l'économie de grandes unités et faire triompher en même temps un certain nombre d'idées humanistes - celles qui sont le fondement de l'action des acteurs de l'économie sociale et solidaire à l'intérieur d'une économie libérale.

Niveau local vs niveau global

Dans cette réflexion sur la mondialisation et la globalisation, l'objectif des acteurs est d'imaginer la manière d'organiser le tiers secteur pour qu'il ne soit pas « happé » par la dérive

capitaliste de l'économie libérale. C'est pourquoi les questions essentielles sont : quelle est la dimension pertinente à atteindre et comment se donner les moyens d'un développement autonome des entreprises de ce secteur ?

Pour les acteurs de l'économie sociale et solidaire, la préservation de l'autonomie des entreprises demeure une dimension essentielle de l'action. Dès lors que la question de l'autonomie devient centrale, il faut se demander s'il existe des outils économiques adaptés pour constituer des pôles qui peuvent peser sur l'économie. Ces outils, économiques, ne concernent plus le seul monde coopératif ou le seul monde mutualiste, ils doivent être des outils communs ou complémentaires au service de toutes les entreprises du secteur et utilisables pour un marché aux dimensions nouvelles. Ils doivent, en particulier, prendre toutes les formes possibles pour pouvoir être utilisés par-delà les frontières.

S'il l'on fait l'hypothèse qu'il n'y a que deux niveaux pertinents d'organisation de l'action économique : le global et le local où les entreprises disposent encore d'une réelle marge de manœuvre.

La difficulté à ce niveau est « le risque d'enfermement », c'est-à-dire que si le local est le lieu pertinent de mobilisation d'individus, il n'est pas, ou pas encore, le lieu où se prennent les décisions politiques majeures. Mais c'est probablement là que l'on pourra retrouver les fondements de ce qu'est l'économie sociale et solidaire dans sa capacité à répondre à des besoins sociaux auxquels le marché répond peu ou mal, même s'il faut veiller à ne pas l'enfermer dans ce domaine.

On retrouve ce risque d'enfermement pour les associations qui ont découvert le monde de l'insertion et qui considèrent qu'elles y ont trouvé un sens à leur action : la lutte contre le chômage par l'insertion. Ce faisant, ces associations tombent dans le travers suivant : l'insertion est un appui donné à des individus en mauvaise situation, ce n'est pas un moyen de lutte contre le chômage.

III - Les bénéfices collectifs de l'économie sociale et solidaire

Les organisations de l'économie sociale et solidaire rendent des services individuels à leurs membres, ou usagers, ou clients, c'est-à-dire à leurs destinataires immédiats. Mais, dans bien des cas, elles contribuent aussi à produire des biens publics (économiques, sociaux, environnementaux) dont bénéficient d'autres personnes que les usagers directs. Ceux-ci apprécient une telle production parce qu'ils y voient des avantages qui peuvent être économiques, mais qui portent le plus souvent sur la qualité de la société dans laquelle ils vivent. Cette seconde catégorie de bénéfices relève de la notion de bénéfices collectifs, et elle n'a de sens que par rapport à l'existence d'un groupe social plus ou moins influent manifestant une préférence pour ces qualités sociales qu'ils considèrent comme constitutives de leur propre bien-être.

Il faut tout de suite noter que cette approche en terme de bénéfices collectif est très difficile à utiliser dans une optique d'évaluation pour plusieurs raisons :

- D'abord, il n'est déjà pas facile d'évaluer la production de bénéfices individuels pour les destinataires directs, il est encore plus délicat de le faire pour cette "autre" production collective et valorisée par d'autres. Par exemple, lorsque des associations contribuent à la reprise de confiance en soi ou à l'autonomisation de personnes, comment mener conjointement l'évaluation des bénéfices individuels (ceux des personnes directement concernées) et celle des bénéfices collectifs (ceux de citoyens convaincus que cette production contribue au bien commun) ? Supposons que l'on

utilise des indicateurs de réduction de l'exclusion, de réinsertion ou d'intégration, et que l'on soit capable d'établir des causalités entre les actions menées et l'amélioration de la situation des personnes. On aurait alors une base d'évaluation de l'efficacité de l'action menée auprès des destinataires directs. Mais comment faire pour évaluer les bénéfices que peuvent en tirer les non-destinataires directs, la valeur qu'ils attribuent à ces actions ? Les indicateurs évoqués précédemment seront des éléments forts permettant de les convaincre que des résultats ont été obtenus, mais ils ne mesurent en rien leur propre degré de valorisation de ces résultats. On pourrait envisager des enquêtes auprès d'eux, avec l'idée de révéler leurs "préférences pour la solidarité" à propos de ces actions. Mais on peut aussi se demander si l'on n'atteint pas ici les limites de l'évaluation experte, et si le débat politique informé (y compris par les indicateurs précédents) n'est pas un meilleur moyen de révélation des valeurs.

- Ensuite, il n'est pas évident de savoir si les caractéristiques de démocratie interne propres aux organisations du tiers secteur, lorsqu'elles sont constatées, font ou non partie des bénéfices collectifs de l'économie sociale et solidaire.
- Enfin, lorsque la dimension centrale de l'activité est la réciprocité (SEL par exemple), il est difficile de distinguer les bénéfices pour des destinataires immédiats des bénéfices collectifs (pour d'autres). Dans de tels cas, l'utilisateur oriente directement son action vers la collectivité, et à la limite il n'y a pas d'autres destinataires de l'action que les destinataires directs (les membres).

On peut recenser, sans être exhaustif, six catégories de bénéfices collectifs qui sont susceptibles d'être produits par les activités de l'économie sociale et solidaire. Certains de ces bénéfices ne sont pas spécifiques à l'économie sociale et solidaire, d'autres le sont plus ou moins.

1/ Le moindre coût collectif de certains services : Lorsque des alternatives publiques ou lucratives aux activités de l'économie sociale et solidaire existent, ce bénéfice désigne la capacité des organisations du tiers secteur à délivrer des services de qualité comparable à un coût inférieur ou égal pour les usagers, et à un coût inférieur pour la collectivité. C'est ce dernier bénéfice économique collectif qui est seul en cause ici, mais il est étroitement lié au premier, puisque au fond c'est le coût de production qui conditionne largement les autres coûts individuels et collectifs. Parmi les exemples les plus cités, on trouve les services associatifs d'aide à domicile (aux personnes âgées, aux handicapés, aux malades...), dont les prestations et les coûts sont comparés à ceux de solutions non associatives (hospitalisation, placement en institution...) qui peuvent être publiques ou privées, lucratives, mixtes, etc. Les crèches associatives peuvent constituer un autre exemple.

2/ La contribution indirecte à la réduction de coûts économiques divers, publics et privés : On peut citer ici les exemples suivants : la réduction de certaines dépenses d'indemnisation du chômage, et en particulier du chômage de longue durée, de certains coûts de turnover ou d'absentéisme des salariés parents de jeunes enfants. Parmi les questions qui se posent pour cette seconde catégorie, il y a notamment celle qui consiste à savoir ce que l'on impute aux associations comme bénéfices collectifs indirects en termes de réduction des coûts publics, au titre de leur contribution à la réduction des coûts du chômage et à l'insertion par le travail salarié ? Faut-il ou non se limiter aux cas de recrutements de chômeurs, de RMIstes ou de jeunes en premier emploi, voire de chômeurs de longue durée ?

3/ La contribution indirecte à la progression du taux d'activité et de formation professionnelle de certains usagers : Il ne s'agit pas ici de l'activité des personnes employées par les associations, mais de la possibilité, par exemple, pour les deux parents de jeunes

enfants ou d'enfants handicapés de chercher un emploi ou de s'inscrire à une formation professionnelle, si des gardes d'enfants existent et leur permettent d'exercer ces activités.

4/ La contribution au dynamisme économique et social des territoires, à leur attractivité et à leur qualité de vie collective : Les organisations de l'économie sociale et solidaire ne font pas que contribuer à la richesse économique par leur contribution directe à la croissance du PIB, par leur capacité à réduire directement ou indirectement certains coûts collectifs, par leur contribution indirecte au taux d'activité : elles jouent un rôle collectif positif en participant, avec d'autres, à la dynamique économique et sociale des territoires.

Les recherches de ces dix dernières années en économie, sociologie, géographie... montrent à quel point, à l'ère de la mondialisation, le territoire est une ressource collective qui influe sur le dynamisme proprement économique des unités qui s'y trouvent. Le territoire apparaît comme un espace d'échange d'initiatives, de savoirs, de coopération. Son attractivité économique dépend de la présence et de la qualité de toute une série de services et de réseaux de relations. La compétition entre les territoires n'est plus principalement, dans les pays développés, une compétition par les coûts les plus bas et par le dumping social, même si cela n'a pas disparu totalement. C'est de plus en plus une compétition par la qualité sociale, humaine, des compétences, du cadre de vie et du patrimoine, des facilités et des services qu'on y trouve, de la culture, de l'environnement. Ce sont autant de domaines où l'économie sociale et solidaire peut jouer un rôle majeur, avec d'autres bien entendu, mais en étant particulièrement bien placée pour créer certains liens dynamiques ayant un impact sur la qualité du tissu économique territorial et de la vie des habitants.

5/ La contribution à la réduction d'inégalités : Il s'agit ici d'envisager la cohésion sociale en termes d'égalités ou d'inégalités. Les coûts et les bénéfices d'inégalités plus ou moins fortes ne peuvent être analysés que très partiellement en termes économiques, même si cela n'est pas exclu dans certains cas. Si certains coûts collectifs de réduction des inégalités, ou de réparation sociale, peuvent être calculés, les choses sont bien plus délicates en ce qui concerne les bénéfices collectifs d'une moindre inégalité. Il faudrait distinguer des inégalités économiques au sens strict (emploi, revenu, niveau de vie), et des inégalités spécifiques d'accès à certains biens ou services jugés fondamentaux ou associés à certains droits. Il existe évidemment des relations entre la réduction des inégalités économiques et celle des inégalités d'accès à certains droits, mais la seconde ne découle pas automatiquement de la première.

6/ La contribution au capital social, à la démocratie de proximité et aux solidarités locales relationnelles : Ici on se rapproche le plus du sens et des missions les plus spécifiques des organisations de l'économie sociale et solidaire, et plus particulièrement de l'économie solidaire. Si l'on admet que la dynamique de la cohésion sociale est faite d'interactions sociales et notamment d'interactions de proximité, on aurait pu regrouper cette catégorie avec la précédente sous l'intitulé général "cohésion sociale", envisagée non pas seulement en termes d'égalité ou d'inégalité mais aussi en termes de lien social. Les trois termes utilisés pour désigner ce bénéfice ne sont pas synonymes :

- Le capital social, désigne principalement la densité et l'intensité des liens personnels dont les individus ou les groupes disposent en tant que ressource dans laquelle ils peuvent puiser à des fins diverses, amicales, d'entraide, professionnelles, etc. C'est en particulier une source essentielle de la confiance. De toute évidence, certaines associations jouent un rôle positif dans le fait que des personnes socialement isolées puissent renouer des liens et se reconstituer un capital social nécessaire à l'insertion.
- La démocratie de proximité renvoie notamment à la capacité de certains services associatifs à organiser un dialogue participatif relativement équilibré sur leurs projets et sur leur sens avec des parties prenantes multiples : dirigeants, autres bénévoles,

salariés, usagers, collectivités locales, institutions du social, financeurs... On touche ici à la fois au mode de gouvernance interne des organisations de l'économie sociale et solidaire et à la gestion de leurs relations externes.

- Les solidarités locales relationnelles font plus spécifiquement référence aux relations de réciprocité et d'entraide, qui ne sont que l'une des formes privilégiées de l'action associative, plus ou moins présente selon les cas.

Bibliographie

Danièle Demoustier, *L'économie sociale et solidaire : S'associer pour entreprendre autrement*, Syros, Paris, 2001.

Jean Gadrey, « Les bénéfices collectifs des activités de l'économie sociale et solidaire : une proposition de typologie, et une réflexion sur le concept d'externalités », *Working paper préparé dans le cadre du séminaire national « Utilité sociale et bénéfices collectifs de l'économie sociale et solidaire »*, 2002, consultable sur :

http://www.univ-lille1.fr/clerse/site_clerse/publicationGadrey/LesBenefitsCollectifs.pdf

Jean-Louis Laville (sous la dir. de), *L'économie solidaire : Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, 2000.

Alain Lipietz, *Pour le tiers secteur L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*, La Découverte, Paris, 2001.

Claude Vienney, *L'Economie Sociale*, La Découverte, Paris, 1994.