



HAL
open science

Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique : La firme sociale en perspective

Patrick Gianfaldoni

► **To cite this version:**

Patrick Gianfaldoni. Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique : La firme sociale en perspective. 9e Congrès International de l'AFEP 2019 / Penser l'économie de demain et le futur de l'économie politique, Jun 2019, Lille, France. hal-03262366

HAL Id: hal-03262366

<https://hal.science/hal-03262366>

Submitted on 2 Feb 2022

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

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

« Penser l'économie de demain et le futur de l'économie politique »
Colloque international de l'AFEP et de l'IIPPE
Avec la participation de l'ADEK, de l'AHE et de l'EAEPE
IEP de Lille et Université de Lille, 3-5 juillet 2019

Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique : La firme sociale en perspective

Patrick Gianfaldoni¹

patrick.gianfaldoni@univ-avignon.fr

Laboratoire Biens Normes et Contrats (LBNC)

UFR Droit Économie Gestion – Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse (UAPV)

74 rue Louis Pasteur, 84029, Avignon Cedex 1, France.

Résumé

En France, la structuration de l'économie sociale et solidaire (ESS) résulte de deux dynamiques de longue période : la consolidation d'une économie sociale historique (ESH), composée de coopératives, d'associations et de mutuelles de grande taille, tout au long du XX^{ème} siècle ; l'émergence, au cours des années 1970-2000, d'une nouvelle économie sociale (NES) composée avant tout de coopératives et d'associations de nouvelle génération. L'économie sociale politique (ESP) se réfère aux deux courants de pensée attachés à l'ESH et à la NES, dont la légitimité prend appui sur une convergence de leur production académique et une reconnaissance institutionnelle. Le processus d'isomorphisme-banalisation, qui a touché au fil des décennies les entreprises attenantes aux mouvements coopérativiste, mutuelliste et associationniste, s'est accompagné de l'effacement progressif des principes clés de l'ESP (non lucrativité, double qualité, libre adhésion, gouvernance démocratique). Les associations employeurs sont ainsi exposées ces dernières années à la diffusion-extension rapide des normes entrepreneuriales et gestionnaires. L'Etat promeut un nouvel ordre tutélaire/concurrentiel par la diffusion de règles de contrôle-évaluation et l'instauration de quasi-marchés publics. Cette évolution correspond à une transmutation de l'ESP, qui laisse transparaître les attributs d'une économie sociale d'entreprise (ESE). Constitutive d'un troisième secteur distinct de l'économie marchande-capitaliste et de l'économie publique, l'ESE s'est affirmée par la constitution d'un *Nonprofit Sector* composé d'organisations à but non lucratif (OBNL). Les OBNL s'avèrent pour l'essentiel en France des associations employeurs. Partant des défaillances économiques du Marché et de l'Etat, la théorie néo-institutionnaliste fournit des explications rationnelles à la présence d'organisations privées non lucratives à vocation sociale / sociétale. Un argumentaire théorique de la même veine fait ressortir les défaillances institutionnelles des OBNL, conduisant à une conception renouvelée de l'économie sociale d'entreprise (ESE) et l'émergence de la notion de firme sociale. Aussi, l'objet de notre contribution est-il d'interroger le modèle de la firme sociale au regard de l'économie sociale d'entreprise (ESE). Cette mise en perspective conduit à présenter différentes figures d'entreprise sociale comme déclinaisons possibles. Notre démarche permet de déboucher sur une analyse fouillée des transformations complexes de l'économie sociale politique en économie sociale d'entreprise.

Mots clefs

Economie sociale d'entreprise, économie sociale politique, firme sociale, organismes à but non lucratif, théorie néo-institutionnaliste

¹ Maître de Conférences en sciences économiques, UFR Droit Économie Gestion – Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse (UAPV), Laboratoire Biens Normes et Contrats (LBNC), patrick.gianfaldoni@univ-avignon.fr

Social Business Economy versus Social Political Economy: The Social Firm in perspective

Abstract

In France, the structuring of the social and Solidarity Economy (ESS) is the result of two long-term dynamics: the consolidation of a Historical Social Economy (ESH), composed of large cooperatives, associations and mutuels, throughout the 20th century; the emergence, during the 1970s-2000, of a New Social Economy (NES) composed above all of new generation cooperatives and associations. Social Political Economy (SPE) refers to the two thought currents attached to ESH and NES, whose legitimacy is based on a convergence of their academic production and institutional recognition. The process of isomorphism-banalisation, which over the decades has affected companies adjacent to the cooperative, mutelist and associationist movements, has been helped by the gradual erosion of the key principles of SPE (non-profit-making, dual quality, free membership, democratic governance). Employer associations have thus been exposed in recent years to the rapid diffusion-extension of entrepreneurial and managerial standards. The State promotes a new tutelary/competitive order through the dissemination of control-evaluation rules and the introduction of public quasi-markets. This evolution corresponds to a transmutation of SPE, which reveals the attributes of a Social Business Economy (SBE). Constituting a third sector distinct from the market-capitalist economy and the public economy, SBE has been confirmed by the creation of a Nonprofit Sector composed of non-profit organizations (NPOs). NPOs are mainly employer associations in France. Starting from the economic Market and State failures, neo-institutionalist theory provides rational explanations for the presence of private non-profit organizations with a social/societal vocation. A similar theoretical argument highlights the institutional failures of NPOs, leading to a renewed conception of Social Business Economy (SBE) and the emergence of the social firm category. Therefore, the purpose of our contribution is to examine the model of the social firm in relation to SBE. This perspective leads to the presentation of different social enterprise figures as possible variations. Our approach leads to the complex transformations analysis of the Social Political Economy into a Social Business Economy.

Key words

Social Business Economy, Social Political Economy, Social Firm, Non-profit Organizations (NPOs), Neo-Institutionalist Theory

Introduction

En France, l'économie sociale s'est structurée en consolidant, tout au long du XX^{ème} siècle, une économie sociale historique (ESH), composée de coopératives, d'associations et de mutuelles de grande taille. Au cours des années 1970-2000, émerge une nouvelle économie sociale (NES), composée de coopératives et d'associations de nouvelle génération. L'économie sociale et solidaire (ESS) s'est imposée à la fois par la réaffirmation des valeurs et principes promus par l'économie sociale historique (ESH) et par une pensée renouvelée identifiée sous le qualificatif d'économie solidaire ou nouvelle économie sociale (NES). La légitimité grandissante de l'économie sociale politique (ESP) découle à la fois des convergences théoriques de ces deux courants dans le champ académique, et de leur reconnaissance institutionnelle en lien avec l'extension de leurs espaces d'activité.

Au fil de la période 1960-1980, les ferments d'une économie sociale d'entreprise (ESE) sont facilement observables au travers des processus de dépolitisation des mouvements coopérativiste et mutuelliste. La croissance économico-financière de leurs entreprises attenantes a amplifié ce phénomène. Le processus d'isomorphisme-banalisation, qui touche ces vingt dernières années les associations employeurs, s'accompagne de l'effacement progressif des principes clés de l'ESP (non lucrativité, double qualité, libre adhésion, gouvernance démocratique) et laisse le champ libre aux expérimentations en ESE.

Les années 2010 marquent un tournant pour les structures associatives employeurs, exposées à la diffusion-extension rapide des normes entrepreneuriales et gestionnaires. L'Etat promeut un nouvel ordre tutélaire/concurrentiel par la diffusion de règles de contrôle-évaluation et l'instauration de quasi-marchés publics. La « *social enterprise* » tend alors à s'imposer tout autant dans l'esprit de l'action publique que dans les visées stratégiques, fonctionnelles et opérationnelles des associations employeurs. Dans ce contexte institutionnel évolutif, l'objet de notre contribution est d'interroger le modèle de la firme sociale au regard de l'économie sociale d'entreprise (ESE). Le dessein poursuivi est tout autant de transformer les modes économiques et de gestion d'organisations jusque-là non marchandes et à but non lucratif, que de convertir la solidarité publique-démocratique en solidarité entrepreneuriale-philanthropique. Cette posture problématique exige de questionner l'ESE à la lumière de sa structuration théorique dans le cadre d'un troisième secteur. L'économie sociale d'entreprise constitue-elle un changement de paradigme ou s'agit-il plutôt d'une bifurcation de trajectoire de l'économie sociale politique ?

Pour ce faire, il convient, dans un premier temps, de délimiter le champ d'application de l'ESE puis d'examiner un corpus de travaux théoriques néo-institutionnalistes visant à cerner sa conception rationaliste. Dans un second temps, l'avènement de la catégorie de firme sociale peut s'expliquer par l'intermédiaire de théories mettant en évidence les défaillances des OBNL. Après avoir catégorisé la firme sociale comme modèle de référence en ESE et traité de son caractère hybride, la présentation de grilles d'interprétation mettant en évidence différentes figures de l'entreprises sociale permet de proposer une analyse des transformations de l'économie sociale politique en économie sociale d'entreprise.

1. Le champ d'application et le cadre théorique de l'économie sociale d'entreprise

Par distinction avec l'économie marchande capitaliste et l'économie publique, l'Economie sociale d'entreprise (ESE) serait constitutive, selon une première approche normative, d'un troisième secteur (*Third Sector*). Suivant une démarche théorique, l'existence d'un *Nonprofit Sector* et d'organisations à but non lucratif (OBNL) se justifie par les défaillances économiques du Marché et de l'Etat, suivant deux logiques explicatives complémentaires : un mode de coordination plus efficient dans la production de biens collectifs ; un mode de gouvernance plus en phase avec une structure collective partagée des droits de propriété et la satisfaction de besoins sociaux.

1.1. Le *Third Sector* et le *NonProfit Sector*

Le *third sector* résulte d'un *welfare mix*. Au centre du *welfare triangle*, à l'intersection de l'Etat (organismes publics), du Marché (firmes privées lucratives) et de l'organisation communautaire (ménages, familles, communautés sociales), le *third sector* se compose d'associations volontaires / NPO mises en tension par des logiques formelles publiques non marchandes, formelles privées marchandes et informelles privées non monétaires (Pestoff, 1992).

Le découpage du *Third Sector* avancé par l'ISTR (*International Society for Third-sector Research*) est très large, incluant les *non-governmental organizations (NGOs)*, les *non-profit organizations*, les *voluntary associations*, les *social economy organizations*, les *community organizations*, les *self-help and mutual organizations*, les *civil society organizations*, les Fondations, les œuvres philanthropiques et les manifestations organisées, globales ou locales, de la société civile (sous la forme de forums sociaux, d'organisations religieuses ou de réseaux d'acteurs). Nous retenons en première appréciation la taxonomie issue des travaux de recherche regroupés dans Powell et Steinberg (ed.) (2006).

Les *voluntary organizations* sont identifiées en fonction des contributions reçues en temps de volontariat, en biens et services quasi-gratuits ou en valeur monétaire, certaines *for-profit organizations* et organismes gouvernementaux pouvant aussi recevoir de substantielles contributions monétaires ou en temps de travail volontaire.

Les *independent sector organizations* se réfèrent aux organismes de bienfaisance (*charities*) et de *social welfare*, nominalement indépendants mais difficilement indépendants financièrement de l'Etat ou des fondations.

Les *nonmarket institutions* regroupent, selon le *Public Choice Society*, les organismes gouvernementaux, les organisations *nonprofit*, les coopératives de consommation, les clubs sociaux où se rencontrent des personnes autour d'un intérêt, d'une profession ou d'une activité commune, les groupes communautaires à structure légale formelle (*incorporated associations*). Ce découpage doit être distingué de celui proposé par le *Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy (CIRIEC)* qui introduit la notion d'économie sociale incluant les coopératives, mutuelles, *credit unions*, sociétés autogérées et associations, considérées comme des « *private companies* » et pour lesquelles l'affectation des profits et les processus de prise de décision ne sont pas directement liés aux parts de capital détenues par les membres.

Les *International Nongovernmental Organizations* (INGOs), que Boli (2006) s'attache à caractériser, ne relèvent ni d'accords intergouvernementaux ni de sociétés commerciales, mais sont des organisations *not-for-profit* regroupant des citoyens volontaires aux niveaux local, national et international, en soutien ou en complémentarité des politiques publiques, qui assurent une variété de fonctions (d'expertise, d'analyse, opérationnelles, ...) et fournissent une palette de services à dimensions humanitaire, sociale, et de défense des droits politiques, au travers de programmes de développement et en mobilisant la société civile.

Plus spécifiquement, la notion de *Nonprofit Sector* (NPS) se rapporte à un ensemble d'entités, recoupant en partie les quatre catégories précédentes (y compris les INGOs). Cinq critères les définissent (Boris et Steuerle, 2006 ; d'Anheier et Salamon, 2006) : (1) ces entités recouvrent une réalité instituée et sont structurées à des fins d'intérêt général (*organized*) ; (2) si elles peuvent recevoir des fonds publics significatifs, elles ne se soumettent pas à une autorité gouvernementale (*private*) ; (3) autonomes dans leurs décisions et leur gestion, elles ont la maîtrise de leurs activités et possèdent leur propre mode de gouvernance (*self-governed*) ; (4) ne rémunérant pas de propriétaires du capital ou cadres-dirigeants par les profits engrangés, elles consacrent les bénéfices aux investissements nécessités par leurs missions ; (5) elles s'appuient dans une large mesure sur des volontaires dont l'implication repose sur un libre choix et non sur une contrainte légale ou un motif personnel.

1.2. Un idéaltype facilitant des comparaisons internationales

Exonérées d'impôts sur les revenus réalisés en vertu de leur finalité d'intérêt général et de leur non lucrativité, les *Nonprofit Organizations* (NPO) sont classifiées aux Etats-Unis en trois catégories principales². Les *public charities* (près de 70% des NPO), exemptées fiscalement d'impôts sur les sociétés ainsi que sur les dons et legs qui leur sont adressés, sont des relais de l'intérêt général œuvrant pour le bien public (présentes dans les services humains (35,2% du total des *charities*), l'éducation, la santé, les arts, ...). Les *private foundations* (7% des NPO) se composent de Fondations subventionnaires indépendantes (90% du total), de Fondations opérationnelles pilotant des programmes, de Fondations affiliées à un groupe d'entreprises et de Fondations liées à une communauté, auxquelles viennent s'ajouter des Fondations publiques, créées et financées en tout ou partie par des organismes d'Etat. Les autres types de NPO (23% des NPO) se composent des organisations fournissant des services d'intérêt collectif à leurs membres adhérents et, à ce titre, sont exemptées fiscalement d'impôts sur les sociétés mais non sur les dons et legs qui leur sont adressés (organismes de défense des droits et d'intérêt, syndicats et organisations professionnelles, chambres de commerce et de métier, clubs récréatifs, organismes de gestion des soins et de santé).

Sur un plan international, les dénominateurs communs aux organisations privées *nonprofit* (ou *not-for-profit*), organisations à but non lucratif (OBNL) ou institutions sans but lucratif (ISBL), résident dans

² McKeever B., 2018, *The Nonprofit Sector in brief 2018*, National Center for Charitable Statistics, Urban Institute, <https://nccs.urban.org/publication/nonprofit-sector-brief-2018>

une structure collective des droits de propriété (à participation non obligatoire), le but poursuivi à vocation sociale ou sociétale, l'offre de biens et services de nature collective, un bénévolat sous différentes formes d'engagement et un degré d'autonomie avéré vis-à-vis des systèmes économiques marchands et publics.

Rapporté à ce dernier critère, nous pouvons remarquer que le budget des *public charities*, OBNL en très forte croissance au sein du *NPS* états-unien, repose certes sur les ressources monétaires tirées de biens et services commercialisés (autour de 48%) et de revenus tirés d'investissement (autour de 5%). Toutefois, il dépend aussi des apports privés des Fondations (de l'ordre de 15%) et des contributions publiques sous la forme de subventions (de l'ordre de 8%) et au travers de marchés publics (de l'ordre de 24%).

A titre de comparaison, les OBNL s'avèrent pour l'essentiel en France des associations employeurs présentes entre autres dans l'action sociale et la santé (36% du budget cumulé associatif), l'éducation-formation-insertion (15%), les sports (15%), la culture (9%), les loisirs et vie sociale (9%). Leur structure budgétaire se rapproche non seulement de celle des *public charities* nord-américaines mais de plus les tendances affirmées à la marchandisation du secteur associatif (prestations commerciales et concurrence) ne font qu'amplifier les logiques de convergence. L'enquête *Paysage associatif 2018* tend à confirmer cette évolution (Tchernonog, Prouteau, 2019).

Tout comme dans le cas des *public charities*, une part significative d'associations affiche de faibles budgets (inférieurs à 10 000 euros) mais pour autant une faible part d'entre elles concentre plus de 50% du budget cumulé associatif. Comme trends communs aux deux pays, Archambault (2010) constate une croissance plus rapide du nombre d'OBNL et de l'emploi que dans le reste de l'économie dans une période marquée par un désengagement du secteur public (externalisation des services de santé publique et des services sociaux).

La présence d'un troisième secteur et d'OBNL est traitée par la théorie des « origines sociales » (Anheier, Salamon, 2006) qui souligne l'enracinement des OBNL dans des réalités historiques liées à des constructions à la fois culturelles, politiques, économiques et religieuses, créant en conséquence des « dépendances de sentier ». Dans le même sens, DiMaggio et Anheier (1990) considèrent l'environnement institutionnel des OBNL, la variabilité des formes contemporaines de *NPS* découlant de processus de constitution par opposition ou imbrication à l'Etat et d'héritages culturels. A l'opposée de ces démarches, les grilles de lecture mettant en exergue les défaillances économiques du Marché (*market failure*) et de l'Etat (*governement failure*) ont été aménagées afin d'avancer des explications rationnelles à la présence d'organisations privées non lucratives à vocation sociale / sociétale (Hansmann, 1980 ; Gui, 1991).

1.3. La nature des biens collectifs

Les facteurs de défaillances du Marché et de l'Etat correspondent à une *productive inefficiency* et à une *allocative inefficiency* dans l'usage des ressources (Steinberg, 2006). L'argumentaire sur l'inefficience économique du Marché s'appuie sur deux propositions indissociables (Valentinov, 2009) : certains biens

et services produits et échangés sont par nature incompatibles avec les mécanismes marchands ; les rapports contractuels se révèlent de nature asymétrique débouchant sur de l'incertitude relationnelle et des comportements opportunistes.

Concernant la fourniture de biens collectifs caractérisés par la non rivalité (biens indivisibles et se prêtant à une consommation étendue par l'absence de rationnement et de compétition) et la non exclusion (exclusion très coûteuse et le plus souvent impossible techniquement), le marché concurrentiel révèle une inefficience d'allocation des ressources et conduit à une sous-optimisation dans l'accès aux biens (renonciation en fonction du prix) et dans l'utilisation des facteurs productifs. L'intangibilité dans la qualité de certains biens et services et la non solvabilité d'usagers-clients, comme dans de nombreux cas de prestations d'action sociale, représentent ainsi des entraves significatives aux transactions de marché. Leur caractère intangible réside dans une double propriété qualitative :

- de biens et services d'expérience : relations de service plus que prestations, coproduction, fréquence et fidélisation, confiance, complexité et non homogénéité dans la reproductibilité des produits (Nelson, 1970) ;
- de biens et services de croyance : adhésion, notoriété, réputation, conviction, rapports affectifs, coutumes, (Darby, Karni, 1973).

Ces deux propriétés attachées aux biens et services à fort contenu relationnel et social (éducation, insertion, soins et santé, culture, sport et loisir, ...) leur confèrent un ensemble de singularités marquées par la personnalisation, la multi-dimensionnalité et l'incommensurabilité (Karpik, 2007). Dans l'acceptation notionnelle de Gui (1996), il s'agit de biens relationnels (« *relational goods* ») créés par des « investissements non contractuels » (investissements de forme au sens de Thévenot, 2006) au sein de relations interpersonnelles durables contribuant au bien être individuel et collectif. Ajoutons que la « non-appropriabilité » des externalités positives produites renforce les « utilités collectives » ou « utilités sociales », rendant impossible la délimitation de droits de propriété sur les produits (Divay, 1980, p.37-38). Aussi, concernant les biens collectifs, un mode de coordination non marchand est-il préférable et justifie-t-il leur transformation en biens publics par l'intervention de l'Etat. Le mode de coordination envisagé et le processus d'allocation de ressources au travers de l'action publique reposent alors sur la satisfaction de demandes homogénéisées et standardisées (en fonction d'une moyenne acceptable par usager et d'un volume à grande échelle).

Toutefois, comme le souligne Enjolras (2009, p.68), de nombreux biens et services n'ont pas le statut de biens publics à proprement parler, mais s'apparentent à des biens tutélaires, la rivalité dans l'usage et l'exclusion par divisibilité-différenciation étant possible techniquement mais trop coûteuse et/ou non souhaitable politiquement. La fourniture publique de biens et services publics peut se révéler non optimale d'après cet auteur, en raison justement de la défaillance du mode de coordination « étatique-coercitif » à satisfaire des demandes hétérogènes ou minoritaires. Ainsi les usagers ne sont pas satisfaits des niveaux, de la qualité et du type de biens et services publics proposés, l'action publique ayant tendance à répondre à une demande massifiée et reflétant les préférences de l'électeur médian en rapport

avec un certain taux d'imposition (Weisbrod, 1975). Cette objection est en partie levée par une localisation-territorialisation des biens et services publics permettant la différenciation (« *local collective goods* », Steinberg, 2006, p.122). Pour autant, l'imposition collective, se traduisant par des taxes et impôts individualisés et obligatoires, ne correspond pas à la consommation individuelle des biens et services publics.

L'hétérogénéité des demandes émanant de la société, en raison de différences locales, sociales, culturelles, religieuses, idéologiques s'y exprimant, explique alors la présence d'OBNL (Weisbrod, 1977). L'Etat peut donc s'avérer défaillant à assurer une production de biens et services publics différenciées et hétérogènes du fait de son mode de gestion centralisé, mais peut toutefois financer des biens et services collectifs tutélaires en déléguant la production à des OBNL plus en adéquation avec la complexité des demandes sociales (Laville, 2017). C'est l'un des résultats probants du modèle de Pigou (1932) : dans le cadre de la fonction fiscale-redistributive de l'Etat, les subventions publiques versées à des agents privés représentent des contreparties monétaires non marchandes (socialisation hors marché) aux externalités positives produites, formes de rémunération des services rendus à une collectivité (intérêt collectif) ou à la société (intérêt général). La légitimité des OBNL ne dépend pas seulement des attributs de biens et services collectifs mais plus encore de l'utilité sociale effective que ces biens et services procurent aux bénéficiaires associés des OBNL.

1.4. La nature asymétrique des rapports contractuels

Concernant la nature asymétrique des rapports contractuels, dans la tradition économique contractualiste considérant la firme comme un nœud de contrats (« *a nexus of contracts* ») ou la signataire commune d'un groupe de contrats (« *the common signatory of a group of contracts* ») (Hansmann, 1996, p.18), les coûts de contractualisation marchande éclaire la préférence donnée à des formes de coordination hors marché, propriété publique ou *nonprofit*. Partant des comportements intéressés des agents impliqués dans les transactions marchandes mais aussi de l'incomplétude contractuelle qui caractérise ces transactions, deux axes d'explication théorique peuvent justifier des modes de coordination alternatifs au Marché : l'opportunisme précontractuel se traduisant par le problème de « sélection adverse » ; l'opportunisme post-contractuel débouchant sur des situations d'aléa moral (« *moral hazard* »).

Le problème de « sélection adverse » repose sur l'impossibilité d'objectiver les critères de qualité des biens et services collectifs sur la base des prix, créant ainsi les conditions d'une distorsion d'informations prestataires/usagers et d'un pouvoir de marché (par des positions anticoncurrentielles) conduisant à des situations de quasi-rente à l'avantage des prestataires marchands. Les incidences des stratégies opportunistes et de collusion ont pour conséquence une discrimination par les prix, une altération de la qualité des produits et un rationnement de l'offre, aboutissant à des relations de défiance à l'opposé des « biens de confiance » que doivent constituer les biens et services collectifs (Ben-Ner, Van Hoomissen, 1991, p.527). La gouvernance publique se présente alors comme un mode alternatif de coordination, la confiance relevant principalement de la confiance corrélée à la non profitabilité, à l'accessibilité des produits (prix-volume) ainsi qu'aux préférences égalisées du service public.

Trois facteurs économiques « désincitatifs » relativisent la supériorité du mode public de coordination et ouvrent la voie aux OBNL : le postulat de non profitabilité et une tarification au coût moyen préfigurent une qualité plafonnée ; la non transférabilité de l'« *ownership* » et l'absence de rendement et de contrôle résiduel conditionnent de fait les propriétaires et gestionnaires publics à proposer une production de moindre qualité en termes de variété de choix et d'innovation (Alchian, Demsetz, 1972) ; marquée par l'absence de contrôle des usagers sur les biens collectifs et par un manque de motivation des opérateurs directs à couvrir les besoins sociaux, la propriété publique favorise les tendances bureaucratiques et une standardisation-inefficience des services rendus (Le Grand, 1991). De par leur statut juridique, privé et non lucratif, et une plus forte implication dans l'activité des salariés et bénévoles, les OBNL affichent des garanties de confiance (réputation) et sont ainsi en mesure de diminuer l'opportunisme précontractuel.

L'aléa moral se caractérise ici par des situations où les agents prestataires de biens et services collectifs produisent sans que les clients ou usagers ne puissent observer/contrôler le produit et/ou le niveau de l'effort déployé dans l'activité, intervenir sur l'exécution des tâches et les actions entreprises (Hölström, 1979). Dans de telles situations, la contractualisation marchande peut s'avérer dommageable ou préjudiciable ex post pour les clients de biens et services collectifs, suivant trois logiques de rationalités transactionnelles à l'origine de défiances : le client insatisfait tend à arbitrer entre renégociation contractuelle et changement de prestataire, en fonction de l'investissement relationnel irrécupérable (*sunk costs*) et des coûts de déplacement (*switching costs*) afférents ; certains clients peuvent être soumis à une stratégie d'écrémage en fonction de leur coût de prise en charge ou de leur niveau de solvabilité, sans assurance de compensation ou de solution alternative, surtout dans les cas de rationnement de l'offre de biens et services collectifs ; les mécanismes d'incitation de la gouvernance d'entreprise de type *shareholders* sont focalisés sur la maximisation de la valeur actionnariale au détriment des autres parties prenantes, dont les usagers-clients, alors que le modèle de gouvernance *stakeholders* tire entre autres sa supériorité de la prise en compte des intérêts légitimes de l'ensemble des parties prenantes (Donaldson, Preston, 1995) – financeurs privés et publics, managers, opérateurs, usagers – en vue de la satisfaction de besoins collectifs et donc de la maximisation de la valeur des biens et services collectifs. D'un point de vue éthique, les OBNL sont plus enclines à favoriser un environnement altruiste (Rose-Ackerman, 1996) ou à se conformer à des systèmes d'idées ou des codes de conduite influencés par des préférences morales (Grimalda, Sacconi, 2005), valorisant par conséquent tout autant sinon plus les motivations intrinsèques et relationnelles que les motivations extrinsèques dans la structure d'incitation (Borzaga, Tortia, 2009). C'est ce qui semble faire défaut aux organismes publics qui ont recours à des logiques corporatistes d'incitation monétaire et non monétaire comme vecteurs de motivation salariale et non à des processus de participation. Au sein des bureaucraties mécanistes et professionnelles, les lourdeurs de l'administration hiérarchique ainsi que les objectifs catégoriels des employés s'écartent de l'équité procédurale dont doit témoigner la co-production de biens et services collectifs. En comparaison, les OBNL apparaissent plus aptes à maintenir une confiance post-contractuelle, en

permettant à la fois une diminution de l'occurrence de comportements opportunistes des bénéficiaires associés et une consolidation des relations de service dans le temps. La double mobilisation d'un salariat de conviction et d'un bénévolat d'adhésion renforcent l'efficacité productive.

L'Etat ne propose donc pas une alternative indéfectible au Marché. Les OBNL constitueraient en conséquence une troisième voie. La non solvabilité marchande des biens et services ainsi que des coûts unitaires de production élevés de l'organisation hiérarchique publique peuvent conduire à opter pour une organisation privée non marchande. Cette option pouvant être considérée comme optimum de troisième rang, la structure collective des droits de propriété se caractérise par un « *ownership* » ne se prêtant pas à une appropriation et un contrôle individualisés du capital. Par conséquent, il n'y a pas de suprématie de droits dans les prises de décision corrélée aux actifs possédés. La propriété collective privée partagée induit ainsi un mode de gouvernance multipartite et privilégie l'affectation des excédents d'exploitation au développement des activités productives au contraire des logiques d'accumulation du capital.

2. L'avènement de la firme sociale

Un certain nombre d'arguments théoriques font ressortir les défaillances institutionnelles des OBNL, conduisant à une conception renouvelée de l'économie sociale d'entreprise (ESE) et l'émergence de la catégorie de firme sociale. La firme sociale est le parangon des firmes hybrides, incorporant des éléments issus des trois modes de coordination, marchand, public et volontaire. Sa catégorisation donne lieu à plusieurs configurations possibles, éclairantes sur les directions balisées par l'économie sociale d'entreprise (ESE) dans la situation française.

2.1. Les défaillances des organisations à but non lucratif

Suivant en cela les enseignements de Williamson (1989), nous pouvons affirmer que les OBNL présentent l'avantage supplémentaire de limiter les coûts engendrés par la structure hiérarchique, en réduisant les coûts de surveillance, de supervision, de communication et de coordination. Leur petite taille tempère les postures opportunistes (méfiance, défiance, déviance), procure parallèlement des capacités d'adaptation à l'environnement et induit des leviers d'incitation basés sur les relations de confiance et de proximité.

Un certain nombre d'arguments théoriques font cependant ressortir les défaillances institutionnelles des OBNL. L'opportunisme pré et post-contractuel explique l'essor et le déploiement des OBNL, au sein desquelles l'entrepreneuriat *nonprofit* possède un caractère idéologique distinctif et économiquement avantageux en comparaison avec la rentabilité recherchée et les risques encourus par les *for-profit corporations* (Rose-Ackerman, 1997). Toutefois, la *non-profit enterprise* doit relever trois défis posés à sa structure de propriété et de gouvernance impliquant financeurs publics (subventions publiques) et privés (donateurs), fournisseurs de biens et services collectifs et bénéficiaires (Ortmann et Schlesinger, 1997) : l'ubiquité des représentations et contenus de la réputation ; la compatibilité des leviers et logiques d'incitation ; l'altération des formes d'organisation et de gestion. De plus, Van Til (1995, p.53-55) souligne que les associations volontaires ne sont qu'en partie volontaires par finalité et par principes,

incorporant des logiques-ressources d'action publique et commerciales. Le principe d'engagement partagé (« principle of shared commitment ») ne garantit pas l'effectivité des valeurs démocratiques et ne les prémunit pas contre les dérives oligarchiques et les valeurs individualistes, relayées par des méthodes et pratiques managériales envahissantes à cause de la complexification des normes économiques et juridiques.

Les évolutions consistant à privilégier les incitations monétaires (primes, participation aux bénéfices) et les motivations extrinsèques affaiblissent les incitations non monétaires altruistes (sens du devoir, sociabilité, convictions, plaisir, comportements éthiques, sensibilité sociale) et les motivations intrinsèques, jusqu'à un degré où l'inefficience produite impacte les processus de décision, les activités et les produits (Piliavin et Charng, 1990). La non-lucrativité ne peut donc constituer en tant que telle le principe clé de la confiance accordée par les financeurs et usagers-clients des OBNL. De plus, la confiance peut résulter de divers dispositifs de qualité relatifs aux produits ou à la production (labels, certifications, codes éthiques), peut s'appuyer sur la réputation-notoriété et sur des critères de déontologie, autant de marques qui ne sont pas spécifiques aux OBNL. L'affaiblissement des ressorts de la confiance et de la fidélisation des financeurs et des usagers peut alors conduire à une banalisation des OBNL dans ce qui constitue leur identité, surtout dans le cas des « *commercial nonprofits* » (Hansmann, 2003).

Sous un autre angle, la séparation entre financeurs, fournisseurs et bénéficiaires des biens et services collectifs complexifie la gouvernance (Anheir, 1995, p.21), et peut s'avérer beaucoup plus coûteuse avec la multiplication des besoins sociaux, la constitution de quasi-marchés publics et privés (Le Grand et Bartlett, 1993) et la course à la taille des OBNL.

Dans son approche théorique, Salamon (1987, p.39-42) identifie précisément quatre sources de *voluntary failures*.

En premier lieu, il pointe l'inefficience du volontariat en raison de son inadéquation à l'organisation productive de grande taille, de l'incapacité de l'altruisme et de l'engagement à éliminer les comportements de *free-rider* inhérents aux biens et services collectifs. Dans le même sens, il relève l'existence d'un paradoxe portant sur l'adéquation entre les flux de participation volontaire (volume, répartition, légitimité, obligation sociale) et les besoins d'une collectivité (*philanthropic insufficiency*). Une deuxième limite de l'engagement réside dans le soutien de sous-groupes particuliers en lien avec des préférences idéologiques, des choix moraux ou des considérations communautaires, ethniques ou religieuses. L'existence de ces sous-groupes cherchant à maximiser une utilité non directement économique comme le nombre d'adhérents ou encore leur pouvoir d'influence explique la présence d'OBNL en l'absence du Marché et de l'Etat (James, 1986). La motivation à la base des dons et de l'engagement volontaire réside non pas dans des réponses appropriées à des besoins sociaux mais dans différentes formes de particularisme (*philanthropic particularism*).

La dépendance sociopolitique des projets à des grandes entreprises ou à des fondations par essence non démocratique représente une troisième source de défaillance, puisque les financements et par là même

les décisions appartiennent à un groupe de dirigeants qui peuvent opter pour des allocations élitistes des ressources (activités artistiques et culturelles), mobilisant un certain type de bénévoles en fonction de leur compétences et appétences, ou encore investir des activités sociales par la voie du *charitable system* (*philanthropic paternalism*).

L'amateurisme des travailleurs comme quatrième argument avancé se réfère au manque de professionnalisme des bénévoles, plus portés à l'empathie qu'à l'apprentissage de techniques d'intervention, et à la faible qualification des salariés recrutés, en rapport avec un niveau de rémunération inadéquate. Ce problème d'anti-sélection s'accompagne de liens de confiance distendus et d'un fort *turnover* (*philanthropic amateurism*).

En complément des défaillances institutionnelles du Marché et de l'Etat, les défaillances des OBNL fournissent les logiques explicatives de l'évolution de l'économie sociale et solidaire (ESS) vers une économie sociale d'entreprise (ESE) caractérisée par l'avènement de la firme sociale.

2.2. La catégorie de firme sociale

La loi française du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire inclut dans le périmètre de l'ESS les entreprises commerciales qui peuvent, depuis le 1^{er} janvier 2016, être agréées « entreprises sociales d'utilité sociale » en respectant des principes d'utilité sociale accolée à la mission poursuivie, de lucrativité et d'appropriation limitée des bénéficiaires et de gouvernance démocratique. En déclinaison de la réglementation européenne³, les statuts coopératif, mutualiste et associatif ne délimitent donc pas juridiquement l'espace de reconnaissance des entreprises sociales. Il s'agit là d'un dépassement de la référence statutaire qui caractérisait l'économie sociale et solidaire jusque-là (Hiez, 2013, p.97).

Située pleinement dans le champ du *nonprofit sector*, une firme sociale ne se définit donc pas par son statut légal mais sur la base de ses missions sociales, de son mode de gouvernance, et de son modèle économique à travers l'usage des profits générés. Les « solutions à des problèmes sociaux » bénéficiant « à des communautés ou des groupes particuliers » (Thompson, Doherty, 2006, p.362), « la raison d'être » des entreprises sociales « ne réside pas dans la maximisation du retour sur investissement en faveur des actionnaires mais dans la production d'un impact social positif » (Cochran, 2007, p.451). La firme sociale affiche un double objectif (*double bottom line*) : accomplir une mission sociale tout en dégagant des profits à cette fin (Jäger U., Schröer A., 2014). De plus, la firme sociale poursuit une mission sociale au travers d'activités marchandes, ce qui la met en tension entre les exigences propres au marché et celles de la remédiation sociale, dans un couplage sélectif (combinaisons, compromis,

³ Dans son règlement du 17 avril 2013 (article 14), le parlement européen et le Conseil spécifient que les entreprises sociales « peuvent prendre différentes formes juridiques, fournissent des biens ou des services sociaux aux personnes vulnérables, marginalisées, défavorisées ou exclues ... Font également partie des entreprises sociales des entreprises qui emploient une méthode de production de biens ou de services qui intègre leur vocation sociale, sans que leurs activités se limitent nécessairement à la fourniture de biens ou de services sociaux ... Ces activités peuvent également concerner la protection de l'environnement assortie d'une incidence sociétale, par exemple la lutte contre la pollution, le recyclage et les énergies renouvelables ».

disjonctions) qui lui confère une morphologie hybride et la conduit à opérer des stratégies hybrides (Paché, Santos, 2013).

Trois zones d'hybridité conduisent à des situations contradictoires et à une conflictualité de principes stratégiques Billis (2010, p.56-62) : zone NPS/Marché, zone NPS/Etat, zone NPS/Etat/Marché. L'hybridité peut s'avérer superficielle (« shallow hybridity ») quand les financements publics/privés et de produits commerciaux ne sont que des appoints budgétaires et, parallèlement, les travailleurs volontaires (bénévoles) sont postés à des tâches opérationnelles ou subalternes. L'hybridité peut être enracinée (« entrenched hybridity ») quand la représentation d'acteurs publics et d'acteurs privés extérieurs est imposante et influente dans les instances de gouvernance (dont le conseil d'administration), les ressources d'activité proviennent tout autant du non marchand (subventions, dons, legs), du marchand (ventes, honoraires) et du non marchand non monétaire (bénévolat/volontariat). L'hybridité peut se révéler organique, dès la création de l'entreprise sociale, ou résulter d'un processus d'adoption de nouveaux objectifs, nouvelles formes organisationnelles, nouvelles logiques d'action, au travers de mécanismes de croissance et de partenariats (groupements et *joint-ventures*, alliances coopératives et réseaux d'entreprises).

S'écartant des OBNL traditionnelles, les firmes sociales sont dotées d'« une intensité entrepreneuriale plus élevée et d'un plus fort contenu social-sociétal », renforçant « l'esprit d'entreprise de même que leur implication dans les objectifs d'intérêt général » et non plus l'intérêt collectif des membres adhérents d'une association (Borzaga, Tortia, 2009, p.29). C'est là une rupture notable avec le principe de double qualité qui prévaut dans l'économie sociale et solidaire : les services sont dédiés aux adhérents qui doivent à la fois être usagers et participants actifs dans la structure.

Caractérisées par des stratégies orientées vers le marché et la croissance du chiffre d'affaires, afin de compléter les dons privés et limiter le plus possible la dépendance vis-à-vis des subventions publiques, les firmes sociales sont donc des OBNL tournées vers les échanges marchands et s'apparentant à (ou frayant avec) des entreprises de statut commercial à finalité sociale.

Leur dynamisme économique et leurs capacités d'innovation sociale reposent avant tout sur l'entrepreneuriat social, défini comme une démarche professionnelle et innovante permettant de transformer toute potentialité sociale simultanément en valeur sociale et en opportunité d'affaires soutenable (Dees, 1998).

Les facultés de « leadership visionnaire » des entrepreneurs sociaux sont dans ce sens primordiales, articulant un esprit d'entreprise et de créativité avec des préoccupations sociales (Brouard, Larivet, 2010). Trois types d'entrepreneuriat/entrepreneur social sont perceptibles (Volkman, Torkarski, Ernst, 2012, p.16-17) : le « Social Bricoleur » saisissant les opportunités de réponses à des besoins sociaux locaux et de communautés particulières dans le cadre d'organisations de petite taille ; le « Social Constructionist » vise des opportunités de fourniture de biens et services collectifs dans des contextes locaux marqués par les défaillances du Marché et de l'Etat ; le « Social Engineer » s'attaque de manière systématique à des problématiques sociales complexes dans une dimension nationale et transnationale,

dans le cadre d'organisations de (très) grande taille, et contribue ainsi à des changements sociaux d'envergure par l'impact économique et social de leur activité.

2.3. La diversité de figures de la firme sociale

La conception du business model de la firme sociale s'avère par essence composite, à l'aune des sources et des usages des revenus générés, des ressources engagées, de l'hétérogénéité des usagers et clients, des besoins couverts et effets engendrés. Son mode de gouvernance affiche un caractère démocratique et partenarial plus ou moins prononcé, dans l'administration des droits de propriété et les prises de décision. Partant des contours et contenus possibles du modèle économique et du mode de gouvernance, une diversité de figures de firme sociale est dès lors envisageable.

Alter (2006, p.205) propose une typologie basée essentiellement sur le modèle économique retenu, en fonction du degré d'imbrication entre activité économique et mission sociale poursuivie : l'« entreprise sociale encadrée » dans laquelle les activités économiques de l'entreprise sont intrinsèquement destinées à produire des impacts sociaux positifs ; l'« entreprise sociale intégrée » dans laquelle les activités génératrices de revenus sont en lien avec la mission sociale de l'organisation mais leur principal objectif consiste à générer du profit pour permettre à l'activité sociale d'exister ; l'« entreprise sociale externe » dans laquelle les activités génératrices de revenus n'ont aucun rapport avec la mission et ont pour seul objectif de générer du profit destiné à financer les programmes sociaux ou les frais de fonctionnement. Plus largement, le cadre normatif construit dans le cadre du réseau européen de recherche EMES se réfère à l'étude des entreprises sociales européennes positionnées « au carrefour du marché, de politiques publiques et de la société civile » (Defourny, 2009, p.2-3). Construit comme idéal-type à partir d'études conduites dans l'Union européenne (Defourny, Nyssens, 2008), l'entreprise sociale croise :

- une logique entrepreneuriale comportant un niveau significatif de risque – relative indépendance économique et degré significatif de souveraineté stratégique – et une distribution limitée des bénéfices ;
- une logique sociale – initiative citoyenne et nature participative des activités – reposant sur un pouvoir de décision sans lien avec la détention du capital, une gouvernance à parties prenantes multiples et une finalité explicite de service à une communauté.

Dans une publication récente, Defourny et Nyssens (2017) identifient six trajectoires institutionnelles, débouchant sur quatre interprétations de la firme sociale correspondant à quatre figures d'entreprises sociales repérées.

La figure de l'association entrepreneuriale (AE) se réfère à la fois aux associations d'intérêt général ayant des activités commerciales générant des revenus en complément des ressources non marchandes et non marchandes / non monétaires, et aux associations d'intérêt collectif (membres) qui ouvrent leurs activités et leurs services à une communauté élargie de « bénéficiaires » ou d'usagers-clients.

La figure de la coopérative sociale (CS) se réfère aux coopératives et associations qui placent au cœur de leur gouvernance démocratique, de type *multi-stakeholder organizations*, le principe de double qualité. Ce modèle se caractérise par la conciliation entre intérêt collectif et intérêt général au travers

d'une adhésion de principe (coût monétaire faible), la dimension participative d'un groupe-cible spécifique, la dynamique de développement d'activités en fonction des besoins potentiels, des problématiques sociales et des prises d'initiative.

La figure de l'entreprise « *social business* » (SB) se réfère aussi bien à des entreprises de type associatif à but non lucratif qu'à des entreprises à but lucratifs, avec trois variantes : de petites et moyennes entreprises dans lesquelles l'intérêt général coïncide avec la nature même de la production, déterminant « la création claire d'une valeur mixte, à la fois économique et sociale (*blended value*) » ; des entreprises à but lucratifs dont le modèle économique (au sens de création de valeur) vise conjointement à obtenir des résultats économiques-financiers et engendrer des impacts sociaux-environnementaux mesurables ; des entreprises à but lucratif affirmant une stratégie « intrapreneuriale sociale » de responsabilité sociale, initiatives et pratiques instrumentalisées sous le contrôle de managers décisionnaires.

La figure de l'entreprise sociale parapublique (ESP) se réfère à des associations et sociétés soumises à une régulation publique (« quasi-publique » ou « semi-publique ») dans le cadre de politiques de développement local (revitalisation territoriale) ou de développement social (insertion-formation-emploi, fourniture de services sociaux), la tendance affirmée par les acteurs publics étant « d'accroître la part des revenus marchands dans le modèle économique des organisations fournissant des services sociaux » par l'externalisation de services publics et la promotion de marchés publics.

Apposant une critique aux conceptions nord-américaines et européennes de la firme sociale, trop influencées par l'abstraction économique et gestionnaire, un collectif d'auteurs (Coraggio *and al.*, 2015) substitue la catégorie d'entreprise sociale par celle d'entreprise solidaire marquée par la prégnance de logiques socio-politiques. Au travers d'observations et d'études portant sur les réalités de constitution, de structuration, et d'organisation d'entreprises à vocation sociale, trois indicateurs sont mis en exergue :

- L'indicateur économique établi sur le critère d'hybridation des principes économiques et de solidarité, marchand, redistributif, de réciprocité et domestique (1), le critère de cohérence dans l'engagement économique, social et environnemental (2) et le critère de valorisation plurielle du travail (salariale et reconnaissance du travail) (3).
- L'indicateur social établi sur le critère de création de valeur sociale et d'innovation-transformation sociale (1), le critère de solidarité démocratique (protection, participation et émancipation) (2) et le critère d'autonomie d'action collective pour les prises d'initiative et les projets réalisés (3).
- L'indicateur politique établi sur l'appréciation à la fois des micro-espaces publics de proximité au sein desquels les besoins sociaux émergent non par l'agrégation des intérêts individuels mais par la délibération collective (1), des espaces publics intermédiaires constitutifs de regroupements sectoriels/territoriaux et de forums citoyens vitalisant la société civile et favorisant la démocratie participative (2), de l'influence réciproque des normes-dispositifs de l'action publique et des stratégies opérées par l'entreprenariat social afin de juger des processus d'institutionnalisation et du niveau d'encastrement politique (3).

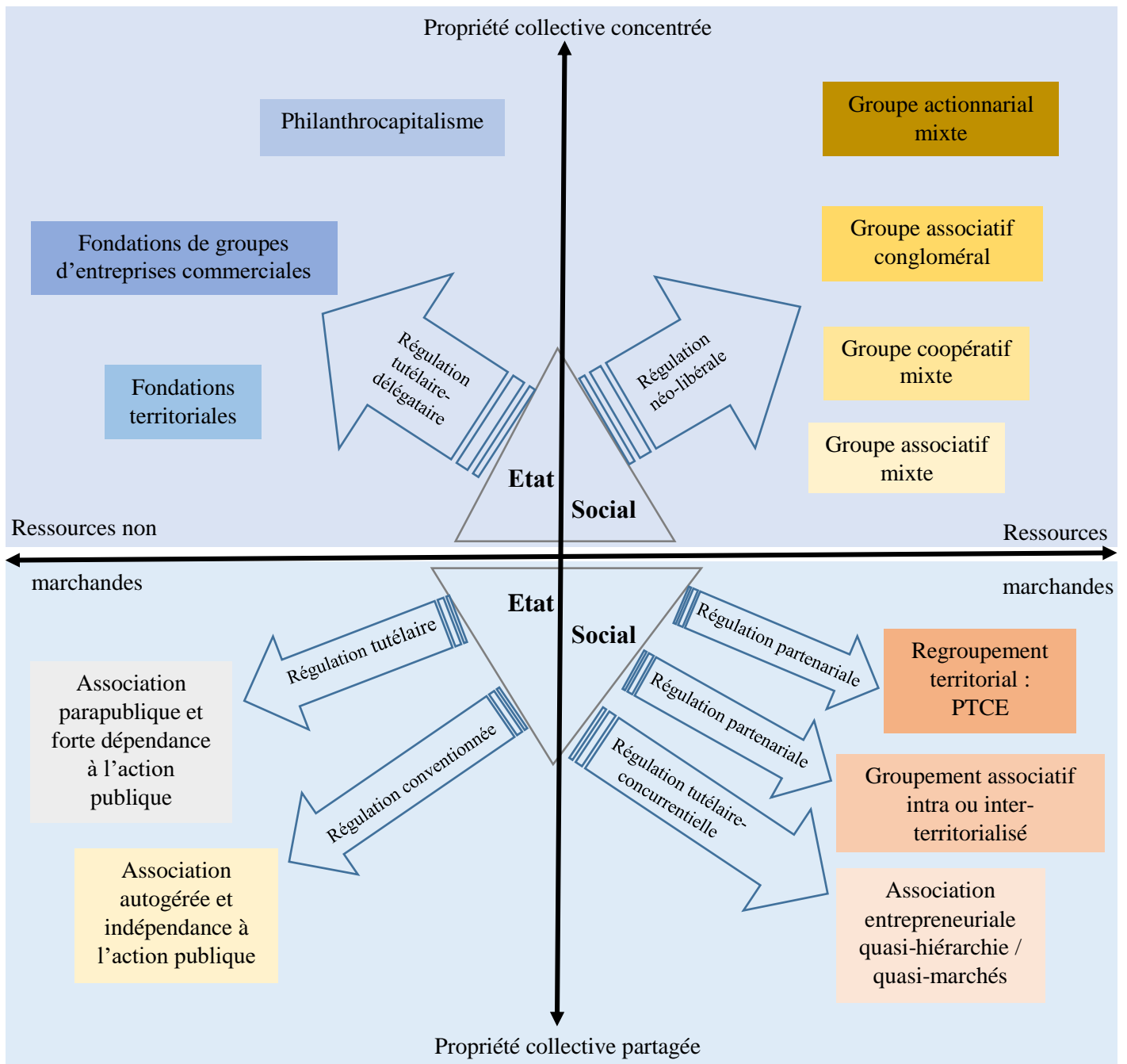
Les trois grilles de lecture proposées de la firme sociale ont l'avantage de fournir une diversité de figures complémentaires. Pour autant, elles passent sous silence les changements affectant l'Etat social, matrice structurante des associations employeurs, et tendent à sous-estimer l'intronisation d'une nouvelle philanthropie dans le contexte institutionnel propre à la France.

En France, l'économie sociale et solidaire (ESS) s'incarne dans des entreprises sociales à statut associatif, qui se confrontent dans la période récente non seulement à une « inflexion des régulations publiques » mais aussi à la « résurgence de la philanthropie » (Laville, 2010, p.170-174). Si l'Etat social a une dimension institutionnelle, l'ESS relève du paradigme contractuel libéral tout en s'affirmant comme non capitaliste (Ramaux, 2012, p.349-351). Cette dualité peut constituer tout autant une alternative crédible aux groupes capitalistes qu'une remise en cause de l'Etat social, à la fois par la marchandisation-privatisation des services publics et par la conversion des structures associatives aux logiques d'accumulation-concentration du capital. Le transfert des différents domaines de l'action sociale (sanitaire et social, médico-social, logement social, insertion, ...) à des opérateurs privés considérés comme fiables et solides est couplé à une limitation des financements publics. De manière concomitante, les politiques publiques ont favorisé ces vingt dernières années la création de Fondations puis de Fonds de dotation (législations appropriées et mesures de défiscalisation) dans l'esprit de la philanthropie moderne attachée à la grande entreprise, subordonnant les fonds attribués à une Fondation à leur usage responsable, au travers d'une professionnalisation de l'administration générale orientée vers des projets à grande échelle et des objectifs programmatiques sélectionnés dans un cadre entrepreneurial (Prewitt, 2006, p.362-363).

2.4. La transmutation de l'économie sociale politique

Dans ce contexte évolutif, la transmutation de l'économie sociale politique se matérialise par quatre tendances manifestes (Cf. figure 1), en fonction du caractère non marchand / marchand des ressources (axe horizontal) et du caractère partagé/concentré de la propriété collective (axe vertical). Les deux premières tendances repérées reflètent l'adaptabilité de l'économie sociale et solidaire alors que les deux autres correspondent à des trajectoires de rupture. Les ressources non marchandes se traduisent par des financements hors marché (subventions publiques et privées, dons, cotisations) et une implication non monétarisée (contributions volontaires) de membres dans l'administration et l'opérationnalisation des organisations. Les ressources marchandes apparaissent dans le chiffre d'affaires, en diminution de la part budgétaire, et expriment l'extension du rapport salarial en substitution du bénévolat. Précisons que le statut associatif, s'il peut être considéré comme un garde-fou aux dérives lucratives, accepte le recours à des prestations commerciales. Quant à la propriété collective, considérée sous les deux angles de la possession-appropriation des droits de propriété et de la gouvernance que confèrent ces droits, elle peut s'avérer plus ou moins partagée ou concentrée. Les instances et mécanismes décisionnels doivent être interrogés à la lumière des processus démocratiques ou technocratiques en lien avec la taille et l'architecture des structures.

Figure 1 : La transmutation de l'économie sociale politique



Dans un premier cadran (ressources non marchandes / propriété collective partagée) se situent les entreprises sociales à statut associatif de petite taille. Elles sont soit fortement dépendantes de l'action publique (cadre réglementaire et fiscal, subventions, objectifs assignés), qui les instrumentalise en imposant une régulation tutélaire, soit relativement indépendantes en raison d'une volonté d'autonomie économique et décisionnaire des acteurs bénéficiaires associés cultivant des espaces de délibération collective. Dans le premier cas, il s'agit de formes de délégation de service répondant à une logique stricte de commande publique par contractualisation quasi-administrative et sous influence d'injonctions relativement discrétionnaires. Tandis que les initiatives solidaires reposent sur des micro-projets

novateurs portés pour l'essentiel par des bénévoles impliqués dans des rapports réciprocaires, et pour lesquels les critères d'attribution du financement public sont négociés et conventionnés.

Dans le second cadran (ressources marchandes / propriété collective partagée), trois mouvements actuels peuvent être identifiés. En premier lieu, l'association entrepreneuriale de taille petite/moyenne est exposée à une régulation publique tutélaire-concurrentielle, instaurant simultanément des rapports quasi-hiérarchiques (transactions administrées conditionnées à des critères de viabilité des opérateurs, contractualisation incitative par objectifs) et quasi-marchands dédiés ou protégés (appels d'offre concurrentiels localisés ou comportant une clause sociale, appels à projet ou prestations de gré-à-gré) (Gianfaldoni, 2015). La technicisation qui en découle tend à limiter l'engagement bénévole au pilotage politique de l'entreprise en concordance avec la ligne stratégique tracée par les dirigeants salariés. D'autre part, dans un certain nombre de secteurs d'activité sociale, la préférence publique pour des biens et services collectifs intégrés contribue aux dynamiques de croissance des associations, pouvant nouer des accords de cotraitance entre elles ou se transformant en groupements associatifs intra ou inter-territoriaux (Gianfaldoni, 2014). Le groupe associatif intégré sépare associations fiscalisées et non fiscalisées, interconnectées à une association-mère par l'imbrication des conseils d'administration et des conventions de gestion. La gouvernance s'appuie avant tout sur des attributs professionnels et cultive les postures managériales. Suivant une troisième direction complémentaire, le développement de Pôles territoriaux de coopération économique (PTCE), comme écosystèmes productifs locaux, illustre parfaitement le regroupement territorial actuel d'organisations de l'ESS, le plus souvent des associations, en lien étroit avec des entreprises hors ESS, des collectivités territoriales et des organismes de recherche (Gianfaldoni, 2017). Sont recherchés les avantages économiques de la coopération technique, fonctionnelle et stratégique dans le cadre d'une gouvernance institutionnelle territorialisée. Les groupements associatifs et les regroupements territoriaux possèdent l'envergure leur permettant d'établir des règles de partenariat avec les différents acteurs publics.

Le troisième cadran (ressources marchandes / propriété collective concentrée) laisse percevoir une régulation néo-libérale d'une « autorité publique » aménageant, par les artifices juridiques de la normalisation à grande échelle et de financements de grande ampleur, les conditions de possibilité de la coopération et de la compétition entre groupes d'entreprises de taille à s'ajuster aux marchés transnationaux (Stiegler, 2019, p. 229-239). Quatre mécanismes de « marketisation » des services sociaux d'intérêt général sont à l'œuvre dans l'Union Européenne (Crespy, 2019) : la déréglementation sectorielle, la libéralisation concurrentielle, la privatisation des services, le pilotage par l'intermédiaire du nouveau management public. Ces vecteurs de la régulation néo-libérale encouragent des alliances coopératives entre entreprises sociales, marchandes et groupes capitalistes, et favorisent la croissance de groupes composites (de par leur structure de propriété partagée entre société de personnes et société de capitaux) déclinées suivant quatre formes structurelles :

- le groupe associatif mixte composé d'associations fiscalisées et/ou non fiscalisées et de sociétés commerciales, interconnectées ou contrôlées financièrement par une association-mère ;

- le groupe coopératif mixte opérant dans plusieurs branches d'activité et composé d'associations fiscalisées et de sociétés constituées en Scop, contrôlées par une société constituée en société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) ;
- le groupe associatif de très grande taille nationale, érigé en conglomérat dans l'action sociale et plus largement dans différents secteurs de l'économie sociale, suivant une diversification majeure, composé d'associations et de sociétés contrôlées par une association-mère ;
- le groupe actionnarial mixte composé d'associations fiscalisées et de sociétés commerciales, contrôlées par une société-mère (SA, SAS, GIE).

Ces groupes développent des stratégies de captation de marchés et de prédation d'entreprises, s'appuyant sur de puissants leviers internes de financement. Ils bénéficient beaucoup plus récemment de l'apport d'une « ingénierie financière innovante » (Viviani, 2018, p.184-185), dont sont issus les dispositifs de financement et d'évaluation par impact social (*social impact investment, social impact bonds, social impact guarantees*). Leur gouvernement centralisé est composé de dirigeants tirant leur légitimité de leur savoirs d'expertise et de leurs compétences managériales, à l'opposé de dispositifs de démocratie participative calés sur des processus expérimentaux et l'intelligence collective d'une pluralité de membres actifs dans l'organisation (salariés, adhérents, ...). La participation croisée de capitaux non coopératifs, coopératifs ou associatifs nécessite le maillage de liens humains versus liens financiers dans les conseils d'administration. Aussi, les liens d'interférence entre propriété de personnes et propriété de capital, mettant en présence des logiques non lucratives et des logiques lucratives, peuvent-ils dès lors modifier la nature même du projet social originel des groupes.

Le quatrième cadran (ressources non marchandes / propriété collective concentrée) rassemble trois formes dominantes de la nouvelle philanthropie, telle qu'elle se développe en France. Sous la férule d'une régulation publique tutélaire-délégitimée, est transférée à des Fondations une part de la fonction redistributive en direction de « publics » ciblés défavorisés ou de secteurs privilégiés (culture, santé, recherche, environnement, ...). Les Fondations territoriales (*Community Foundations*), fédérant des acteurs engagés au service de leur territoire (donateurs, entreprises mécènes, bénévoles, responsables associatifs), font office d'intermédiaires philanthropes en soutien des initiatives de la société civile, générant des ressources en vue de la création d'activités répondant à des problèmes sociaux et environnementaux. Ainsi, le programme national « Dynamiques Territoriales » portée par la Fondation de France appuie et finance des projets locaux et novateurs dans l'économie sociale et solidaire (Gianfaldoni, Manoury, 2019). Les Fondations de groupes d'entreprises commerciales relevant de la philanthropie stratégique (Lambelet, 2014) ciblent plus spécifiquement l'entrepreneuriat social (l'entrepreneur expert et preneur de risque). Elles financent, en les évaluant, des projets devant répondre à des besoins sociaux non couverts et engendrant des impacts tangibles sur les territoires. Le « philanthrocapitalisme » représente le stade le plus avancé de la nouvelle philanthropie. Il s'incarne dans la *venture philanthropy*, appliquant en complément du mécénat de compétences les outils du capital-risque aux entreprises sociales considérées comme des *start-up*. Ayant Sophistiqué les techniques

de collectes de fonds (*fundraising*) ainsi que les techniques financières d'optimisation du retour social sur des investissements envisagés (et non des dons), les Fondations (ou par l'intermédiaire de fonds de dotation) financent l'amorçage, la création ou le développement de projets entrepreneuriaux, en intervenant dans les choix stratégiques et les méthodes de management, avec pour ambition de créer des communautés de firmes sociales (Cf. le réseau mondial d'entrepreneurs sociaux Ashoka).

La catégorisation de la firme sociale et l'identification de ses formes évolutives nous ont conduit à relever trois changements majeurs affectant tout autant le modèle économique que le mode de gouvernance des associations employeurs : la technicisation-professionnalisation-managérialisation des activités ; la croissance économique concrétisée par la constitution de regroupements territoriaux et de groupements associatifs/marchands/capitalistes ; l'effacement de l'utilité sociale devant les objectifs de performance sociale comme fondement de la valorisation des ressources.

Conclusion

L'économie sociale d'entreprise (ESE) procède de logiques rationalistes aux dépens d'une pensée pluridisciplinaire et multidimensionnelle. Pour autant, les modèles microéconomiques trouvent leur légitimité au regard des évolutions significatives dans le champ des *nonprofit organizations*. La part marchande et le financement par dons privés de l'activité s'accroissent en proportion inverse de la diminution conséquente des subventions publiques et d'une modification sensible de l'engagement bénévole à vocation militante. En ce sens, le dessein du *commercial nonprofit* est d'articuler des entités associatives non marchandes / marchandes avec des entités de statut commercial à finalité sociale. Nous repérons, à travers ces changements de structure, des altérations notables des principes constitutifs de l'économie sociale politique (ESP) et par là même un brouillage de l'alternative politique réduite à des expédients économiques. La constitution de groupes d'entreprises, l'expansion de la nouvelle philanthropie et l'extension du social business renforcent ces tendances, créant ainsi les conditions d'un nouveau sentier de dépendance (*path dependence*).

Dans ces conditions, l'affirmation d'une ESE en juxtaposition dominante, voire en remplacement de l'ESP, apparaît d'autant plus vraisemblable que les transformations de l'Etat social concourent grandement à l'affaiblissement des associations employeurs dépendantes ou sous forte influence des financements-prescriptions de l'action publique. Cependant, à la suite de notre analyse, cinq orientations semblent plausibles quant aux formes en devenir de la firme sociale : l'entreprise sociale parapublique ; l'entreprise solidaire autogérée ; l'entreprise sociale entrepreneuriale ; le groupe associatif intégré ; le groupe composite associatif/marchand/capitalistique.

Bibliographie

Alchian A., Demsetz H. (1972), Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review*, Vol.62, n°5, p. 777-795.

Alter K. (2006), Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships, in Nicholls A. (ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Change*, Oxford University Press, p. 203-211.

- Anheier H. (1995), Theories of the Nonprofit Sector: Three Issues, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol.24, n°1, p. 15-23.
- Anheier H., Salamon L. (2006), The Nonprofit Sector in Comparative Perspective, in Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, p. 89-114.
- Archambault E. (2010), Les Institutions Sans But Lucratif en France et aux Etats-Unis : comparaison, évolution récente et réaction face à la crise, in Degavre F., Desmette D., Mangez E., Nyssens M., Reman P. (dir.), *Transformations et innovations économiques et sociales en Europe : quelles sorties de crise ? Regards interdisciplinaires*, Vol. 2, Presses Universitaires de Louvain, Cahiers du CIRTES, p. 393-410.
- Ben-Ner A., Van Hoomissen T. (1991), Nonprofit organizations in the mixed economy. A demand and supply analysis, *Annals of Publics and Cooperative Economics*, vol.62, n°4, p. 519-550.
- Billis D. (2010), Towards a theory of hybrid organizations, in Billis D. (ed.), *Hybrid Organizations and the Third Sector*, MacMillan, New York, p. 46-69.
- Boli J. (2006), International Nongovernmental Organizations, in Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, p. 333-351.
- Boris E., Steuerle E. (2006), Scope et Dimensions of the Nonprofit Sector, in Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, p. 66-88.
- Borzaga C., Tortia E. (2009), Les organisations d'économie sociale dans la théorie de la firme, in Noya A., Clarence E. (dir.), *Pour une économie sociale. Créer de la richesse par l'intégration sociale*, *Economica*, Paris, p. 17-58.
- Brouard F., Larivet S. (2010), Essay of clarifications and definitions of the related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship, in Fayolle A., Matlay H. (ed.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, p. 29-56.
- Cochran P.L. (2007), The evolution of corporate social responsibility, *Business Horizons*, Vol.50, n°6, p. 449-454.
- Coraggio J., Eynaud Ph., Ferrarini A., Carvalho de França Filho G., Gaiger L. I., Hillenkamp I., Kitajima K., Laville J.-L., Lemaître A., Sadik Y., Veronese M., Wanderley F. (2015), The theory of social enterprise and pluralism, in Laville J.-L., Young D. R., Eynaud Ph. (ed.), *Civil Society, the Third Sector and Social Enterprise*, Routledge, New York, p. 234-249.
- Crespy A. (2019), *L'Europe Sociale. Acteurs, politiques, débats*, Editions de l'Université de Bruxelles.
- Darby M., Karni E. (1973), Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, *Journal of Law and Economics*, April, Vol.16, Issue 1, p. 67-88.
- Dees G. (1998), The Meaning of "Social Entrepreneurship", Kauffman Foundation and Stanford University, Oct., Kansas City, MO and Palo Alto, CA, 1-5.

- Defourny J. (2009), Social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship. What does « social » mean in those SE concepts ?, in Kerlin J. (ed.), *Social Enterprise : a Global Comparison*, University Press of New England, p. 1-4.
- Defourny J., Nyssens M. (2008), Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Social Enterprise Journal*, vol.4, n°3, p. 202-228.
- Defourny J., Nyssens M. (2017), L'entreprise sociale, in Defourny J., Nyssens M. (dir.), *Economie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3^e secteur*, De Boeck, Louvain-la-Neuve, p. 221-259.
- DiMaggio P., Anheier H. (1990), The sociology of nonprofit organizations and sectors, *Annual Review of Sociology*, vol. 16, p. 137-159.
- Divay G. (1980), La coproduction des biens collectifs locaux et ses implications institutionnelles : critiques de certaines thèses du public choice, *Revue canadienne de science politique*, Vol.13, n°1, p. 33-53.
- Donaldson T., Preston L. (1995), The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *The Academy of Management Review*, Vol. 20, n°1, p. 65-91.
- Enjolras B. (2009), Approche théorique de la gouvernance des organisations non lucratives, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°314, p. 63-83.
- Gianfaldoni P. (2017), Le PTCE comme forme spécifique de polarisation : quels principes novateurs de structuration et de gouvernance ?, *RECMA – Revue Internationale d'Economie Sociale*, n°343, p.40-56.
- Gianfaldoni P. (2015), Les enjeux identitaires des entreprises sociales françaises, *Entreprendre & Innover*, n°27, décembre, p. 51-59.
- Gianfaldoni P. (2014), La constitution de groupes associatifs dans l'insertion par l'activité économique, *RECMA – Revue Internationale d'Economie Sociale*, n° 333, p. 91-106.
- Gianfaldoni P., Manoury L. (2019), La contribution de la Fondation de France aux processus territorialisés et territorialisants d'innovation sociale, *Innovations : revue d'économie et de management de l'innovation*, Vol. 2, n°59, p. 103-127.
- Grimalda G., Sacconi L. (2005), The Constitution of the Not-for-Profit Organization: Reciprocal Conformity to Morality, *Constitutional Political Economy*, Vol. 16, n°3, p. 249-276.
- Gui B. (1996), On “relational goods”: strategic implications of investment in relationships, *International Journal of Social Economics*, Vol. 23 Issue: 10/11, p. 260-278.
- Gui B. (1991), The economic rationale for the “third sector”. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations, *Annals of Publics and Cooperative Economics*, vol. 62, n°4, p. 551-572.
- Hansmann H. (1980), The Role of Nonprofit Enterprise, *The Yale Law Journal*, 89, n°5, April, p. 835-901.
- Hansmann H. (1996), *The ownership of enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Hansmann H. (2003), The Role of Trust in Nonprofit Enterprise, in Anheier H., Ben-Ner A. (eds), *The Study of the Nonprofit Enterprise. Nonprofit and Civil Society Studies*, Springer, Boston, MA, p. 115-122.

- Hiez D. (2013), Le cadre juridique de l'entreprise non capitaliste, clef de distinction entre l'entreprise sociale et l'entreprise d'économie sociale et solidaire ?, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°327, p. 95-103.
- Hölmstrom B. (1979), Moral hazard and observability, *The Bell Journal of Economics*, Vol.10, n°1, Spring, p. 74-91.
- James E. (1986), The Nonprofit Sector in Comparative Perspective, in Powell W. W. (dir.), *The non-profit sector: a research handbook*, Yale University Press, New haven, 21-30.
- Jäger U., Schröer A. (2014), Integrated Organizational Identity: A Definition of Hybrid Organizations and a Research Agenda, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 25, No.5, p. 1281-1306.
- Karpik L. (2007), *L'économie des singularités*, NRF-Gallimard, Paris.
- Lambelet A. (2014), *La Philanthropie*, Paris, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.), Paris.
- Laville J.-L. (2010), *Politique de l'association*, Seuil, Paris.
- Laville J.-L. (2017), Du tiers-secteur à l'économie sociale et solidaire, in Barbier J.C. (dir.), *Economie sociale et solidaire et Etat. A la recherche d'un partenariat pour l'action*, Institut de la gestion publique et du développement économique (IGPDE), Ministère de l'Economie et des Finances, p. 3-26.
- Le Grand J. (1991), The theory of government failure. *British Journal of Political Science*, Vol.21, Issue 4, 423-442.
- Le Grand J., Bartlett W. (ed.) (1993), *Quasi-Markets and Social Policy*, Macmillan, London.
- Nelson P. (1970), Information and Consumer Behavior, *Journal of Political Economy*. Mar/Apr, Vol.78, Issue 2, p. 311-329.
- Ortmann A., Schlesinger M. (1997), Trust, repute and the role of non-profit enterprise, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 8, n°2, p. 97-119.
- Pache A.-C., Santos F. (2013), Inside the hybrid organization: selective coupling as a response to competing institutional logics, *Academy of Management Journal*, Vol. 56, n°4, p. 972-1001.
- Pestoff V. (1992), Third sector and co-operative services – An alternative to privatization, *Journal of Consumer Policy*, Vol. 15, Issue 1, p. 21-45.
- Pigou A. (1932), *The economics of welfare*, Partie II: The size of the national dividend and the distribution of resources among different uses, MacMillan, fourth edition, London, first edition 1920.
- Piliavin J., Charng H.-W. (1990), Altruism: A Review of Recent Theory and Research, *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, p. 27-65.
- Powell W., Steinberg R. (ed.), 2006, *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven & London, second edition.
- Prewitt K. (2006), Foundations, in Powell W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, p. 355-377.
- Prouteau L. (dir.) (2018), *Le bénévolat en France en 2017. Etats des lieux et tendances*, synthèse de l'exploitation de l'enquête, Centre de recherche sur les associations – CSA, octobre.

- Ramaux Ch. (2012), *L'Etat social. Pour sortir du chaos néolibéral*, Mille et une nuits, Paris.
- Rose-Ackerman S. (1996), Altruism, Nonprofits, and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, june, p. 701-728.
- Rose-Ackerman S. (1997), Altruism, ideological entrepreneurs and the non-profit firm, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 8, n°2, p. 120-134.
- Salamon, L. (1987), Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government, *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16 (1), p. 29-49.
- Steinberg R. (2006), Economic Theories of Nonprofit Organizations, Powell W., in Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, p. 117-139.
- Stiegler B. (2019), « *Il faut s'adapter* ». *Sur un nouvel impératif politique*, NRF Gallimard, Paris
- Tchernonog V. (2007), *Le paysage associatif français. Mesures et évolutions*, Dalloz/Juris Associations, Paris.
- Tchernonog V., Prouteau L. (2019), *Le paysage associatif français. Mesures et évolutions*, 3ème édition Dalloz Juris Associations, Paris.
- Thévenot L. (2006), *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*, La Découverte, Paris.
- Thompson J.L., Doherty B. (2006), The diverse world of social enterprise – A collection of social enterprise stories, *International Journal of Economics*, Vol. 33, n°5/6, p. 361-375.
- Valentinov V. (2009), Managerial nonpecuniary preferences in the market failure theories of nonprofit organization, *International Journal of Social Economics*, Vol. 36, Issue:1/2, p. 81-92.
- Van Til J. (1995), The Three Sectors: Voluntarism in a Changing Political Economy, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 24, n°1, Spring, p. 50-63.
- Viviani J.-L. (2018), Investissement à impact social : une approche financière, *Marché & Organisation*, n°31, p. 173-192.
- Volkman C., Torkarski K., Ernst K. (2012), Background, Characteristics and Context of Social Entrepreneurship, in Volkman C., Torkarski K., Ernst K. (eds.), *Social Entrepreneurship and Social Business*, Springer Gabler, Wiesbaden, Germany, p. 3-30.
- Weisbrod B. (1975), Toward a theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy, in Phelps E. (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foudation, New York, p. 171-195.
- Weisbrod B. (1977), *The voluntary non-profit sector: an economic analysis*, Lexington Books, Lexington, MA.
- Williamson O. (1989), Transaction cost economics, in Schmalense R., Willig R. (eds), *Handbook of industrial organization*, Vol.I, North-Holland, Amsterdam, p. 136-182.