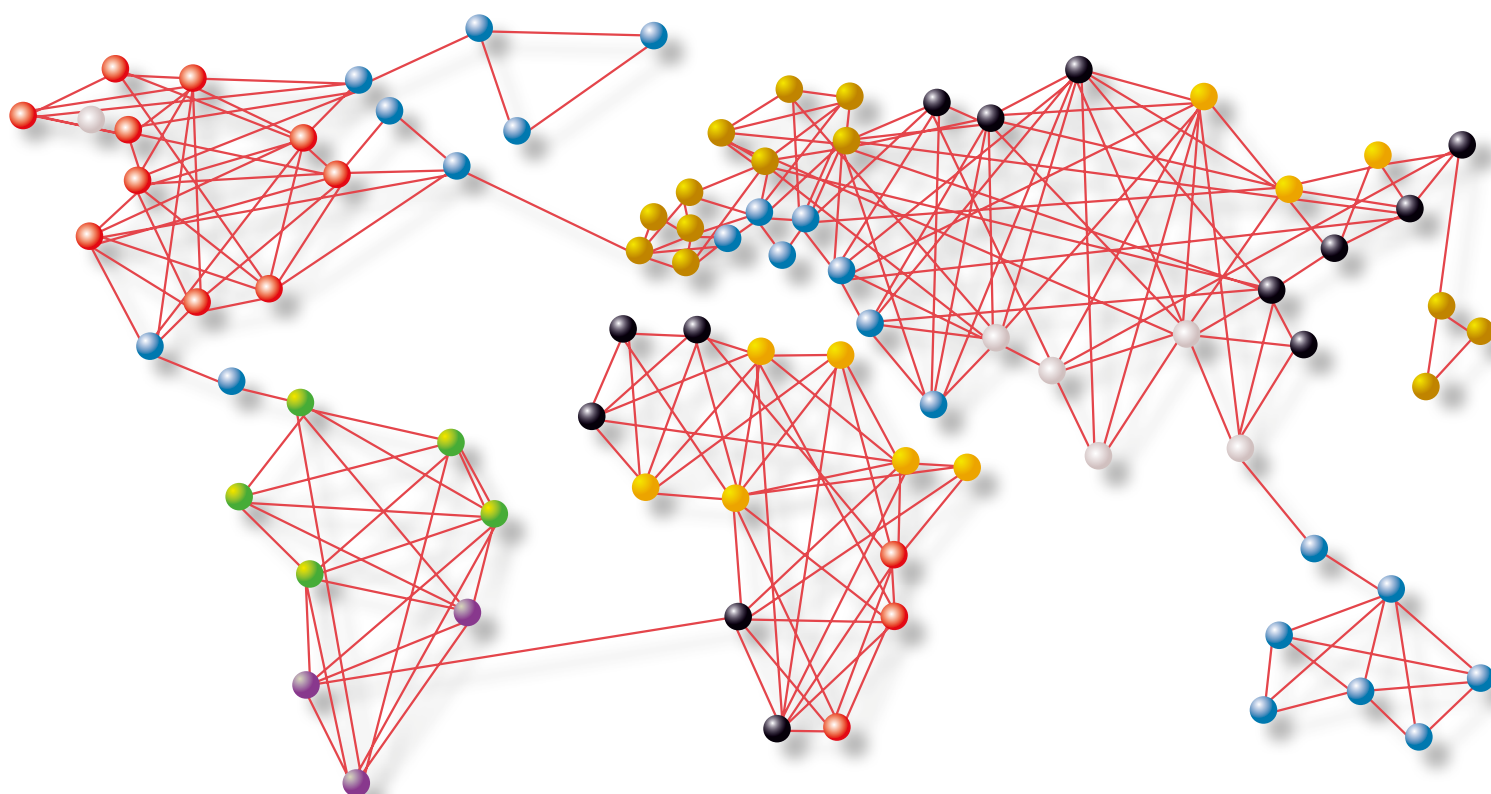


Organisation
internationale
du Travail



1919-2019



Les Mécanismes Financiers pour des Écosystèmes Innovants dans l'Économie Sociale et Solidaire

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Les Mécanismes Financiers pour des Écosystèmes Innovants dans l'Économie Sociale et Solidaire

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Samuel Barco Serrano¹, Riccardo Bodini², Michael Roy³, Gianluca Salvatori⁴

¹ Cofondateur et administrateur délégué, SOKIO Cooperative.

² Directeur, Euricse.

³ Professeur de sociologie économique et politique sociale, Yunus Centre for Social Business and Health et Glasgow School for Business and Society, Université calédonienne de Glasgow.

⁴ Secrétaire général, Euricse.

Pour accéder au rapport complet, veuillez consulter:
FINANCIAL MECHANISMS FOR INNOVATIVE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY ECOSYSTEMS /
International Labour Office – Geneva: ILO, 2019 1 v. 9789220311097 (print), 9789220313558 (web PDF)

Visitez notre site Web:
www.ilo.org/publns ou par courriel: contact_ilo@ilo.org.

Coordination: Roberto Di Meglio et Valentina Verze, Organisation internationale du Travail
Mise en page par le Centre international de formation de l'OIT, Turin – Italie

PRÉFACE

La neuvième édition de l'Académie sur l'économie sociale et solidaire (ESS) qui s'est tenue en septembre 2015 à Luxembourg a clairement mis en évidence la nécessité d'examiner de plus près les besoins financiers des organisations de l'ESS par rapport à leurs spécificités.

Selon moi, soutenir le projet de recherche de l'OIT sur les mécanismes financiers pour des écosystèmes innovants dans l'économie sociale et solidaire et explorer ainsi les différents mécanismes de financement existants est essentiel pour favoriser le développement de l'ESS.

Les crises financières, l'accès limité des organisations de l'ESS à un crédit abordable et la commercialisation du microcrédit soulignent la nécessité de transformer les systèmes financiers. Les organisations de l'ESS ont encore des difficultés à accéder aux financements, ce qui empêche toutes les parties prenantes, y compris les gouvernements, de réaliser le plein potentiel de l'ESS pour la création d'emplois décents, entre autres choses.

Le Luxembourg étant le deuxième plus grand centre de fonds d'investissement au monde, le leader mondial de la finance inclusive et la première plateforme internationale pour la finance durable, je crois fermement que nous pouvons jouer un rôle de pionnier aux niveaux européen et international et je contribuerai activement à la conception et à la mise en œuvre des politiques et initiatives sur la finance sociale pour soutenir les entreprises et organisations de l'ESS, ainsi que pour construire et renforcer les réseaux existants entre le monde financier, les acteurs de l'ESS et les autres intervenants.



Au cours de l'année à venir, je resterai fermement engagé envers l'économie sociale et solidaire et les mécanismes de soutien financier correspondants. ■

Dan Kersch
*Ministre du Travail,
de l'Emploi et
de l'Économie sociale et solidaire
Grand-Duché de Luxembourg*

TL'Organisation internationale du Travail (OIT) possède une longue tradition et une grande expérience dans le domaine de l'économie sociale et solidaire. En fait, l'Unité des coopératives du Bureau international du Travail (BIT) a été créée en 1920, un an après la fondation de l'Organisation, et le premier document officiel faisant directement référence aux entreprises de l'économie sociale remonte à 1922.

L'engagement de l'OIT en faveur de la promotion de l'ESS repose sur sa Constitution, sur la Déclaration sur la justice sociale pour une mondialisation équitable de 2008 et sur la Déclaration du Centenaire pour l'avenir du travail de 2019, dans laquelle il est indiqué que l'OIT doit consacrer ses efforts à « appuyer le rôle du secteur privé en tant que principale source de croissance économique et de création d'emplois en promouvant un environnement favorable à l'entrepreneuriat et aux entreprises durables, en particulier les micro, petites et moyennes entreprises ainsi que les coopératives et l'économie sociale et solidaire, afin de générer du travail décent, de parvenir au plein emploi productif et d'améliorer les niveaux de vie pour tous ».

Les modèles économiques fondés sur la coopération, le mutualisme et la solidarité suscitent un intérêt croissant. L'économie sociale et solidaire est constituée d'entreprises et d'organisations, en particulier de coopératives, de mutuelles, d'associations et d'entreprises sociales, qui ont la particularité de produire des biens, des services et des connaissances tout en poursuivant des objectifs tant économiques que sociaux et en favorisant la participation et la solidarité. Parallèlement à l'Initiative du Centenaire sur l'avenir du travail, l'OIT organise depuis plusieurs années l'Académie sur l'économie sociale et solidaire, une formation interactive de cinq jours réunissant gouvernements, décideurs, universitaires et praticiens de l'ESS du monde entier. Les échanges menés au cours des sessions sont orientés sur les objectifs de l'Académie, à savoir contribuer à une meilleure compréhension du concept d'ESS; souligner la pertinence de l'ESS en tant que paradigme de développement alternatif/complémentaire, tant dans l'Agenda du travail décent de l'OIT que dans le Programme de développement durable à l'horizon 2030; créer de nouveaux réseaux d'ESS et renforcer ceux existants; faciliter le partage des pratiques d'excellence et des connaissances;



et créer et encourager une communauté de pratiques dans l'ESS.

Lors de la neuvième édition de l'Académie sur l'ESS qui s'est tenue à Luxembourg en 2015, un mandat clair a été donné d'étudier de plus près les mécanismes financiers favorisant les organisations

de l'ESS, en particulier au niveau des écosystèmes. C'est pourquoi l'OIT a décidé d'examiner plus en profondeur la manière dont les écosystèmes d'ESS peuvent être encouragés et quelles ressources financières peuvent être mises à disposition afin de soutenir la croissance des organisations de l'ESS et de leurs écosystèmes.

Nous voudrions saisir cette occasion pour remercier le gouvernement luxembourgeois et en particulier le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Economie sociale et solidaire pour le soutien continu et l'engagement commun dans la promotion de l'ESS dans le cadre de l'Agenda du travail décent. En outre, nous voudrions remercier les auteurs, Samuel Barco, Riccardo Bodini, Michael Roy et Gianluca Salvatori de l'Institut européen de recherche sur les coopératives et les entreprises sociales (Euricse), pour leur travail de recherche et de rédaction de cette publication, basée sur huit études de cas nationales.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et espérons qu'elle vous apportera de nouvelles perspectives dans votre travail en faveur d'un avenir du travail centré sur l'humain. ■

Vic VAN VUUREN
*Directeur, Département des entreprises
Bureau international du Travail*

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	v
REMERCIEMENTS	2
RÉSUMÉ	3
1. INTRODUCTION	4
2. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ET SES ÉCOSYSTÈMES	7
2.1 Les écosystèmes de l'ESS	7
2.2 Le rôle et le potentiel de l'ESS	8
3. LES MÉCANISMES FINANCIERS POUR L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE	11
3.1 Les principaux fournisseurs de ressources financières pour l'ESS	12
3.2 Les principaux mécanismes de financement de l'ESS.....	13
4. INSTRUMENTS FINANCIERS POUR DES ÉCOSYSTÈMES INNOVATIONS DANS L'ESS: THÈMES CENTRAUX ET ENJEUX TRANSVERSAUX	16
4.1 L'histoire de deux paradigmes: une question d'autonomie par rapport à l'État et d'esprit d'entreprise	17
4.2 Reconsidérer la notion de risque financier à la lumière de l'entrepreneuriat collectif.....	18
4.3 Aller au-delà du discours dominant: l'importance des sources internes de capitaux	18
4.4 L'attitude tiède à l'égard de l'investissement d'impact et des autres innovations financières	19
4.5 L'importance d'une «approche mixte»	19
5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	20
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	23

REMERCIEMENTS

Les auteurs remercient le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Économie sociale et solidaire du gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg pour son soutien technique et financier, et l'OIT pour avoir commandité ce projet, le dernier d'une série d'initiatives sur les grands enjeux entourant la croissance et le développement de l'économie sociale et solidaire à travers le monde. Roberto Di Meglio et Valentina Verze, de l'OIT, et leurs collègues Guy Tchami, Valerie Breda et Young Hyun Kim, ont fourni des conseils et de précieux commentaires à différentes étapes du projet, au même titre que Vanessa Schummer, Nadine Muller et Marco Estanqueiro du Ministère luxembourgeois du Travail, de l'Emploi et de l'Économie sociale et solidaire de Luxembourg. Les auteurs sont également reconnaissants envers tous les experts de la finance et de l'ESS qui ont pris le temps de contribuer au projet et d'apporter leur point de vue, en particulier Antonella Noya (OCDE), Craig Churchill (OIT), Ariel Guarco (ICA) et Nicolas Schmit (Commissaire européen désigné à l'emploi), ainsi que de nombreuses autres personnes dans les huit pays couverts par le projet.

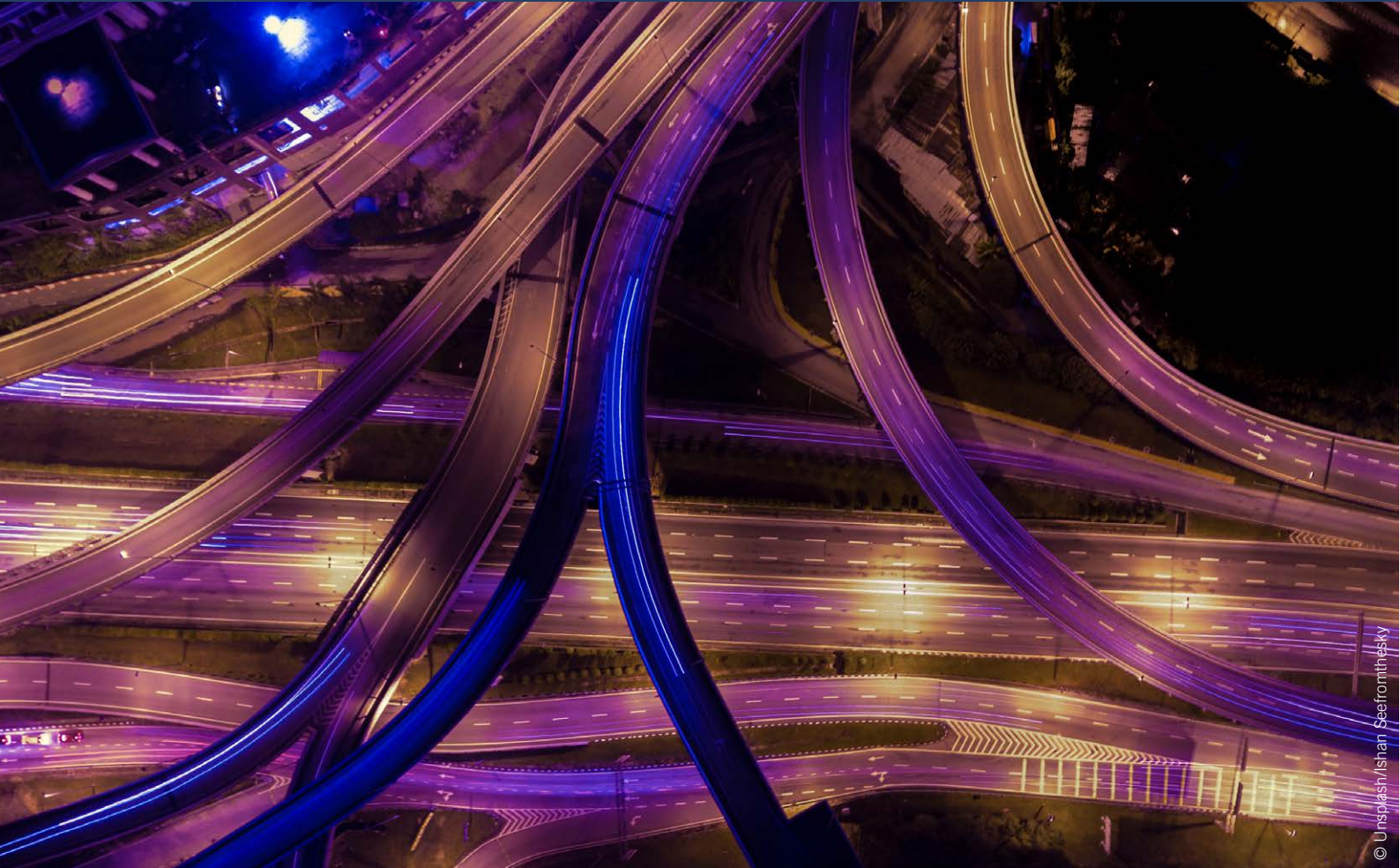
Le travail a été mené par une équipe centrale de recherche composée des auteurs et de Flavio Bazzana (Université de Trente), Ivana Catturani (Université de Trente et EURICSE) et Chiara Carini (EURICSE), qui ont tous apporté d'importantes contributions au projet. Les auteurs remercient particulièrement les neuf chercheurs qui ont réalisé les études de cas nationales: Juan Fernando Alvarez (Pontificia Universidad Javeriana, Colombie), Mohamed Bazi (Université Hassan II de Casablanca, Maroc), Jean-Christophe Burkel (ULESS, Luxembourg), Caitlin McMullin (Université de Montréal, Canada), Mario Moniz (SOLMI, Cabo Verde), Jonghyun Park (Gyengnam National University of Science and Technology, Corée du Sud), Giovanni Sartori et Ivana Catturani (EURICSE, Italie), et Javier Vaca (consultant en finance inclusive, Équateur). Leur travail exceptionnel et souvent difficile de compilation et de présentation d'informations quantitatives et qualitatives sur les écosystèmes de l'ESS et les mécanismes financiers connexes a rendu tout cela possible. ■

RÉSUMÉ

Ce document résume les résultats du projet « Mécanismes financiers pour des écosystèmes innovants dans l'économie sociale et solidaire », conçu pour favoriser une meilleure compréhension des différentes manières dont les ressources financières peuvent être mises à disposition pour soutenir la croissance des organisations de l'économie sociale et solidaire et leurs écosystèmes. S'appuyant sur une revue de la littérature sur les écosystèmes de l'ESS et leur importance pour relever les défis liés à l'avenir du travail et au développement économique local, et après une analyse approfondie des différents types de prestataires et des mécanismes financiers potentiellement disponibles pour les organisations de l'ESS, l'étude examine les données de huit pays pour tirer un ensemble de conclusions et recommandations politiques. Parmi les thèmes clés qui ressortent des travaux, on peut noter que les organisations de l'ESS accèdent régulièrement à de nombreuses sources de financement différentes, mais qu'elles présentent aussi des spécificités en termes d'objectifs, de secteurs d'activité et de

structures de gouvernance et de propriété qui nécessitent une adaptation attentive des sources et mécanismes financiers afin d'éviter les distorsions et les éloignements de la mission. Sans tenir pour acquis que les organisations de l'ESS ont plus de difficultés que les entreprises traditionnelles de taille similaire, et sans supposer que les instruments financiers les plus innovants sont aussi les plus efficaces et les mieux adaptés aux besoins de ces organisations, les résultats du projet remettent en question certains des principes les plus répandus (mais souvent non fondés) sur l'accès au financement des organisations de l'ESS et soulignent l'importance d'une approche mixte qui peut combiner efficacement sources financières internes et externes, publiques et privées, commerciales et non commerciales. L'objectif est de soutenir la croissance des écosystèmes de l'ESS qui peuvent continuer à s'attaquer aux problèmes sociaux et à fournir des alternatives viables à leurs causes profondes. Un rapport complet, avec un compte rendu plus détaillé du contexte, de la méthodologie et des résultats de la recherche, est disponible. ■

1. INTRODUCTION



Dans un contexte mondial caractérisé par des défis complexes et urgents, l'économie sociale et solidaire fait l'objet d'une attention croissante en raison de son rôle et de son potentiel à répondre aux problèmes sociaux auxquels sont confrontés les individus et les communautés sur tous les continents. Selon la définition proposée par l'OIT (2009), l'ESS englobe «les entreprises et organisations, en particulier les coopératives, les mutuelles, les associations et les entreprises sociales, qui ont la particularité de produire des biens, des services et des connaissances tout en poursuivant des objectifs tant économiques que sociaux et en favorisant la participation et la solidarité»¹. Cet univers est composé à la fois d'organisations

mutualistes répondant aux besoins de leurs membres (mutuelles, coopératives traditionnelles, certains types d'associations, etc.) et d'organisations répondant aux besoins de la société dans son ensemble (coopératives sociales, fondations, certaines associations, etc.). Elle comprend également les entreprises sociales, qui peuvent prendre diverses formes organisationnelles, y compris celles qui ne sont généralement pas associées à l'ESS (comme les sociétés à responsabilité limitée ou les sociétés anonymes). Ce qui distingue toutes ces organisations, en plus de leurs objectifs, c'est leur propriété collective et leurs structures de gouvernance, qui assurent qu'elles répondent aux besoins d'intervenants différents des investisseurs.

¹ Même si l'OIT ne propose pas encore de définition officielle, la Conférence régionale de l'OIT sur l'économie sociale placée sous le thème de « La réponse de l'Afrique à la crise mondiale » d'octobre 2009 a défini l'ESS comme étant un «concept faisant référence aux entreprises et organisations, en particulier aux coopératives, aux mutuelles, aux associations et aux entreprises sociales, qui ont la particularité de produire des biens, des services et des connaissances tout en poursuivant des objectifs tant économiques que sociaux et en favorisant la participation et la solidarité.»

En fait, bien qu'il existe d'importantes différences dans la façon dont ces organisations sont structurées et fonctionnent dans le monde, elles ont toutes en commun le fait qu'elles mettent fortement l'accent sur la satisfaction des besoins humains fondamentaux et sont étroitement liées aux intérêts des communautés dans lesquelles elles opèrent.

Comme les organisations de l'ESS s'engagent dans la production de biens et de services, l'utilisation de ressources financières de toutes sortes a toujours constitué une part importante de leurs opérations, et les organisations de l'ESS du monde entier utilisent régulièrement des mécanismes financiers qui, dans certains cas, sont les mêmes que pour toutes les autres entreprises et sont parfois adaptés à leurs propres caractéristiques uniques. Compte tenu de l'importance de l'ESS, certains de ces mécanismes ont été mis en place par les gouvernements, tandis que dans de nombreux autres cas, les organisations de l'ESS ont créé au sein de leurs écosystèmes des structures conçues pour faciliter l'accès aux ressources financières des institutions prêteuses (comme dans le cas des fonds de garantie, par exemple), voire même institué leurs propres fonds pour soutenir les investissements et la croissance (comme dans le cas des fonds mutuels).

Dans le même temps – et ce n'est peut-être pas surprenant étant donné leurs structures de gouvernance et les secteurs économiques dans lesquels elles opèrent –, les organisations de l'ESS ont toujours été moins bien placées pour accéder aux mécanismes financiers qui impliquent des gains en capital importants ou qui attribuent des droits de propriété aux investisseurs. C'est pourquoi nombre des mécanismes financiers qui fournissent une grande partie du capital aux sociétés à but lucratif ont été peu appliqués à l'économie sociale et solidaire.

Avec l'attention croissante accordée à l'ESS en tant que solution possible aux problèmes sociaux actuels et émergents, la disponibilité des ressources financières pour les organisations de l'ESS est devenue une question importante dans le discours public. Par coïncidence, au lendemain de la crise financière de 2008, le secteur des services financiers a fait l'objet d'une surveillance et de pressions accrues pour qu'il joue un rôle dans la réalisation des objectifs nationaux et internationaux de développement facilitant la transition vers une économie plus durable. Probablement en raison de la confluence de ces deux tendances, la finance est de plus en plus flanquée d'attributs éthiques et durables («finance sociale», «finance d'impact», «banque éthique», «finance

sociale et solidaire», «finance avec un but») dans les nombreuses nouvelles initiatives qui ont été adoptées par un large éventail d'acteurs aux motivations diverses.

Dans ce contexte, il devient de plus en plus important d'évaluer aussi rigoureusement que possible quels types de ressources financières sont (ou devraient être) effectivement disponibles pour les organisations de l'ESS, à quelles fins elles sont utilisées et de quelle manière ces organisations peuvent y avoir accès. Malheureusement, il y a un manque généralisé de données et d'informations fiables sur ce sujet, et bien que le discours dominant dépeigne les organisations de l'ESS comme manquant de ressources financières et ayant des difficultés à accéder au capital, les preuves empiriques sont rares.

Le projet «Mécanismes financiers pour des écosystèmes innovants dans l'économie sociale et solidaire» a pour objectif de démêler cet ensemble complexe d'enjeux, afin de favoriser une meilleure compréhension des écosystèmes (c'est-à-dire des ensembles complexes de relations et d'interactions entre les organisations de l'ESS, leurs acteurs et leur environnement) favorisant l'ESS, et des mécanismes financiers qui les soutiennent et les renforcent. À travers une analyse documentaire, des entretiens avec des informateurs clés, des études de cas et des données quantitatives provenant de huit pays du monde entier, l'équipe du projet a procédé à l'identification et à l'examen d'un large éventail de sources potentielles de financement de l'ESS ainsi que des différents mécanismes par lesquels ces ressources pourraient être mises à la disposition des organisations de l'ESS.

En particulier, le projet s'est articulé en trois étapes. La première étape a consisté à dresser un panorama complet des sources et mécanismes de financement, en analysant les principales caractéristiques de chacun et leur application potentielle à différents besoins et à différentes étapes de la vie d'une organisation de l'économie sociale et solidaire. Ces travaux ont porté à la fois sur les mécanismes financiers «classiques» accessibles à toutes les entreprises et sur les mécanismes financiers plus spécifiques à l'ESS, notamment les sources internes de capitalisation facilitées par une contrainte sur la répartition des bénéfices, la philanthropie et les donations, etc.

La deuxième étape du projet a été conçue pour révéler comment les écosystèmes de l'ESS sont structurés et quels types de mécanismes financiers les organisations de l'ESS utilisent réellement, en rassemblant des preuves provenant de huit pays

répartis sur quatre continents et représentant une grande variété de contextes sociaux, économiques, culturels et politiques. Sur la base d'un modèle et d'une méthodologie communs, la recherche dans chaque pays s'est concentrée sur une description du contexte socioéconomique local, des racines et des moteurs de l'ESS dans ce pays, et de l'écosystème local de l'ESS, y compris les données disponibles sur les différents acteurs et parties prenantes de l'ESS, le cadre politique et juridique, ainsi que sur d'autres qualités plus immatérielles de l'écosystème telles que l'ouverture, la culture, la redondance, la capacité de résistance, etc. Les rapports nationaux se sont également penchés spécifiquement sur la question de l'accès au financement dans le pays et sur les principaux mécanismes financiers utilisés par les organisations de l'ESS.

La troisième étape du projet a consisté en une analyse comparative de toutes les informations recueillies dans le cadre des études de cas nationales et de plusieurs entrevues avec des informateurs clés, afin de dégager les principaux thèmes transversaux et les questions primordiales qui ont émergé en ce qui concerne les grandes questions de recherche. Sur la base de ces observations, l'équipe de projet a ensuite élaboré un ensemble de conclusions et de recommandations.

Les travaux ont été menés sur un an par une équipe de 15 chercheurs composée d'une équipe centrale

de projet réunissant des experts en finance, en analyse statistique, en analyse des écosystèmes et en ESS, et de huit chercheurs nationaux sélectionnés dans chaque pays en fonction de leur expertise. Les chercheurs nationaux, en particulier, ont fait un travail remarquable, recueillant et analysant beaucoup plus d'informations que ce qui pouvait être inclus dans le rapport final, qui ne présente qu'une synthèse des résultats de l'analyse dans chaque pays.

Aux fins du présent document, les résultats du projet sont résumés en quatre chapitres: le premier chapitre décrit l'ESS et son importance par rapport à certains défis clés tels que l'avenir du travail et le développement économique local; le deuxième chapitre donne un aperçu des principaux mécanismes financiers théoriquement à la disposition des organisations de l'ESS et propose quelques moyens de les classer et de les analyser; le troisième chapitre présente les résultats de l'analyse comparative des huit études de cas nationales, en soulignant les thèmes clés qui ressortent d'un examen des données disponibles et en proposant quelques axes de recherche futurs; enfin, le dernier chapitre présente les conclusions et les recommandations qui peuvent être tirées du travail.

Un rapport de recherche complet, avec un compte rendu plus détaillé du contexte, de la méthodologie et des résultats de la recherche, est disponible. ■

2. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ET SES ÉCOSYSTÈMES



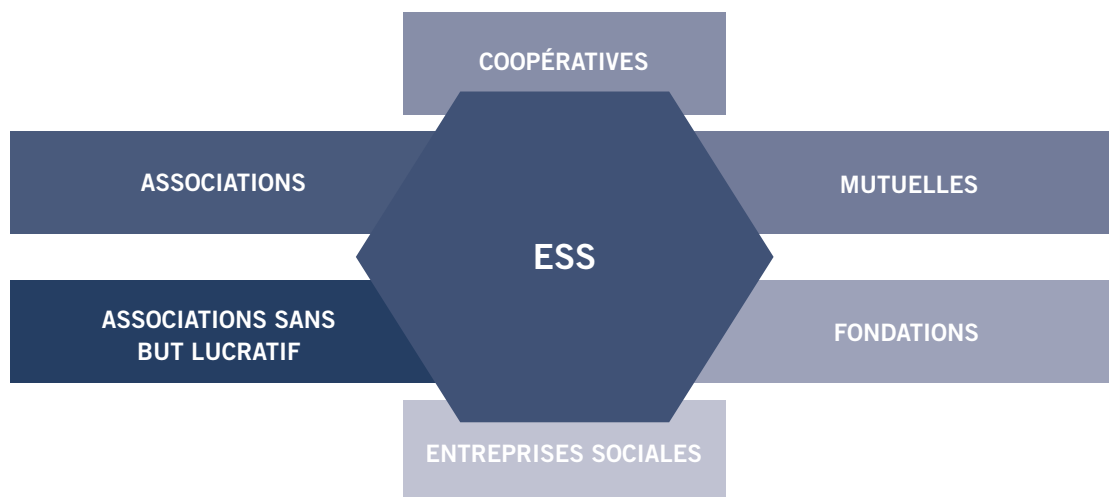
2.1 Les écosystèmes de l'ESS

Ce rapport tente de surmonter la complexité d'expliquer un concept aussi «fluide et contesté» (Amin, 2009; Teasdale, 2012) que l'économie sociale et solidaire en adoptant une approche pragmatique. Alors que des termes tels que «économie sociale», «économie solidaire» et «économie sociale et solidaire» peuvent avoir des significations différentes selon le contexte géographique, culturel ou politique, aux fins de cette étude, l'ESS a été considérée comme un concept général désignant les entreprises

et organisations, en particulier les coopératives, les mutuelles, les associations et les entreprises sociales, qui ont la particularité de produire des biens, des services et des connaissances tout en poursuivant des objectifs tant économiques que sociaux et en favorisant la participation et la solidarité². Toutes ces organisations partagent également des structures de gouvernance et de propriété qui donnent la priorité aux besoins des parties prenantes, qui sont différents de ceux des investisseurs.

² «La réponse de l'Afrique à la crise mondiale», Conférence régionale de l'OIT sur l'économie sociale, octobre 2009

Figure 2.1: Entités de l'économie sociale et solidaire



Source: adaptation par les auteurs d'une figure de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (2017)

En même temps, il est clair que l'ESS représente plus que la somme des unités économiques qui composent ce secteur de l'économie. Toute analyse qui la réduirait à ses composantes serait insuffisante pour aborder les éléments clés (y compris le rôle des ressources financières) et rendre compte de manière satisfaisante de la complexité de l'ESS. Afin de commencer à comprendre les environnements complexes dans lesquels ces organisations existent, des métaphores telles que les «écosystèmes» ont été de plus en plus utilisées.

Le terme «écosystème» a été utilisé pour la première fois il y a un quart de siècle (Moore, 1993) dans des études sur des entreprises classiques, même si le concept fait également écho à d'autres axes de recherche dans le domaine du développement local, comme les «districts industriels» étudiés en Italie par Becattini (1979 et 1987) et Bagnasco (1977), les «clusters» examinés par Porter (1998) ou les «systèmes de production locaux» français. Au cours des dernières années, un courant de littérature a émergé dans lequel le terme «écosystème» a été interprété comme signifiant «l'union de perspectives culturelles localisées, de réseaux sociaux, de capitaux d'investissement, d'universités et de politiques économiques actives qui créent des environnements favorables aux entreprises axées sur l'innovation» (Spiegel, 2017, p. 1042).

Un autre concept qu'il est important de clarifier est celui d'«innovation», comme mentionné dans le titre

du présent rapport. Qu'entend-on par «écosystèmes innovants dans l'économie sociale et solidaire»? La question n'est pas anodine, car l'innovation dans ce contexte ne peut se réduire à une observation chronologique (au sens des solutions «les plus récentes» ou les plus nouvelles), ni même aux aspects purement technologiques (au sens des solutions qui utilisent les instruments financiers les plus modernes ou «à la mode»). Pour être considéré comme innovant, un écosystème doit apporter de nouveaux éléments qui impliquent également des arrangements organisationnels et institutionnels, des interactions entre les différentes composantes, une orientation vers le changement et d'autres aspects sociaux qui élargissent la définition.

2.2 Le rôle et le potentiel de l'ESS

L'ESS a montré qu'elle est capable de remettre en cause les facteurs systémiques «en amont» qui façonnent notre vie quotidienne et notre travail en favorisant de nouvelles formes de production, d'échange et de consommation (voir Roy & Hackett, 2017). L'ESS a montré qu'elle est capable de remettre en cause les facteurs systémiques «en amont» qui façonnent notre vie quotidienne et notre travail en favorisant de nouvelles formes de production, d'échange et de consommation (voir Roy & Hackett, 2017). Les entreprises de l'ESS peuvent souvent puiser dans des ressources inaccessibles aux entreprises

conventionnelles et plus équitables dans la distribution de la valeur ajoutée qu'elles produisent. L'ESS semble donc être non seulement un remède palliatif aux symptômes des problèmes, mais aussi une force pour aborder les questions structurelles nécessaires à un changement véritable et transformateur. Il y a deux grands domaines en particulier où l'ESS peut jouer et joue déjà un rôle important: favoriser un développement économique local plus équitable et durable, et apporter des réponses aux défis liés à l'avenir du travail. Le rôle et le potentiel de l'ESS par rapport à ces deux questions sont brièvement analysés ci-dessous.

DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE LOCAL

En matière de développement économique local, l'ESS est en mesure de refléter les composantes culturelles et sociales des contextes locaux et d'y apporter des solutions adaptées. Bodini et al, 2017 (p. 3) expliquent que «le développement local n'est pas seulement le résultat, en un lieu donné, d'un processus plus large de croissance économique. Il s'agit plutôt d'un lieu où des facteurs historiques, sociaux et culturels spécifiques interagissent pour générer un processus endogène qui dépend de la capacité des acteurs locaux à organiser et à régénérer des réponses à leurs propres besoins».

Dans cette vision du développement, où les personnes, la culture, les relations et les processus sociaux jouent un rôle clé, l'osmose entre la communauté locale et le système de production est très importante. La structure de gouvernance participative des organisations de l'ESS et l'attention qu'elles portent à l'intégration sociale les rendent plus ouvertes à ce type d'interaction et, en définitive, «mieux à même d'identifier la demande émanant de leurs communautés et de produire les biens et services nécessaires au niveau local, ainsi que de mobiliser des ressources qui ne seraient pas exploitées si elles ne reposaient que sur des relations contractuelles et monétaires».

La production de «biens quasi-publics» et de biens et services d'intérêt général étant basée sur la confiance et l'implication, les formes de gouvernance collective qui caractérisent les organisations de l'ESS peuvent les fournir de manière plus efficace et efficiente que les formes de gouvernance plus traditionnelles qui reposent sur la hiérarchie ou la bureaucratie, et soutenir un développement endogène à moyen et long termes (Borzaga et Tortia, 2009).

Parallèlement, la nature des organisations de l'ESS rend plus probable la prise en compte d'objectifs non seulement privés mais aussi collectifs, ce qui permet une meilleure adéquation entre la croissance économique et les besoins des acteurs locaux (Borzaga et Tortia, 2009). En résumé, en raison de leurs caractéristiques, les organisations de l'ESS ont un impact bénéfique sur le développement social et économique, en soutenant une croissance durable et inclusive, en créant des emplois, en luttant contre la pauvreté et en contribuant à une utilisation et une allocation plus équilibrée des ressources.

AVENIR DU TRAVAIL

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles le rôle de l'ESS dans l'avenir du travail est appelé à prendre de l'importance. Les plus pertinentes peuvent être résumées comme suit:

- La tendance à l'automatisation qui remplace le travail manuel semble moins affecter les métiers où la dimension relationnelle et les relations face à face avec l'utilisateur sont fondamentales. Parmi les professions qui entrent dans cette catégorie, on retrouve les services à la personne, les services sociaux et de santé, l'éducation, qui sont tous des secteurs où la présence des organisations de l'économie sociale et solidaire est traditionnellement forte. Ces secteurs sont également appelés à prendre de l'importance en raison de la tendance au vieillissement et du besoin toujours croissant de formation et d'éducation dans nos sociétés.
- Bon nombre de ces services étaient fournis par le secteur public dans le passé, en particulier dans les pays ayant une longue tradition d'État-providence. Mais l'état actuel des budgets publics et les perspectives d'avenir peu encourageantes donnent à penser que ce modèle n'est plus viable. Il existe des facteurs structurels à long terme qui conduisent à une augmentation de la demande de services sociaux et d'intérêt général, mais la réponse à ces besoins doit également être apportée par la mobilisation de ressources privées et l'ESS.
- Le creusement des inégalités rend la question de l'inclusion sociale encore plus pressante. Les organisations de l'ESS sont souvent spécifiquement agencées pour offrir des possibilités d'éducation et de développement et, en fait, de création d'emplois à un nombre croissant de personnes vulnérables désavantagées ou privées du droit de

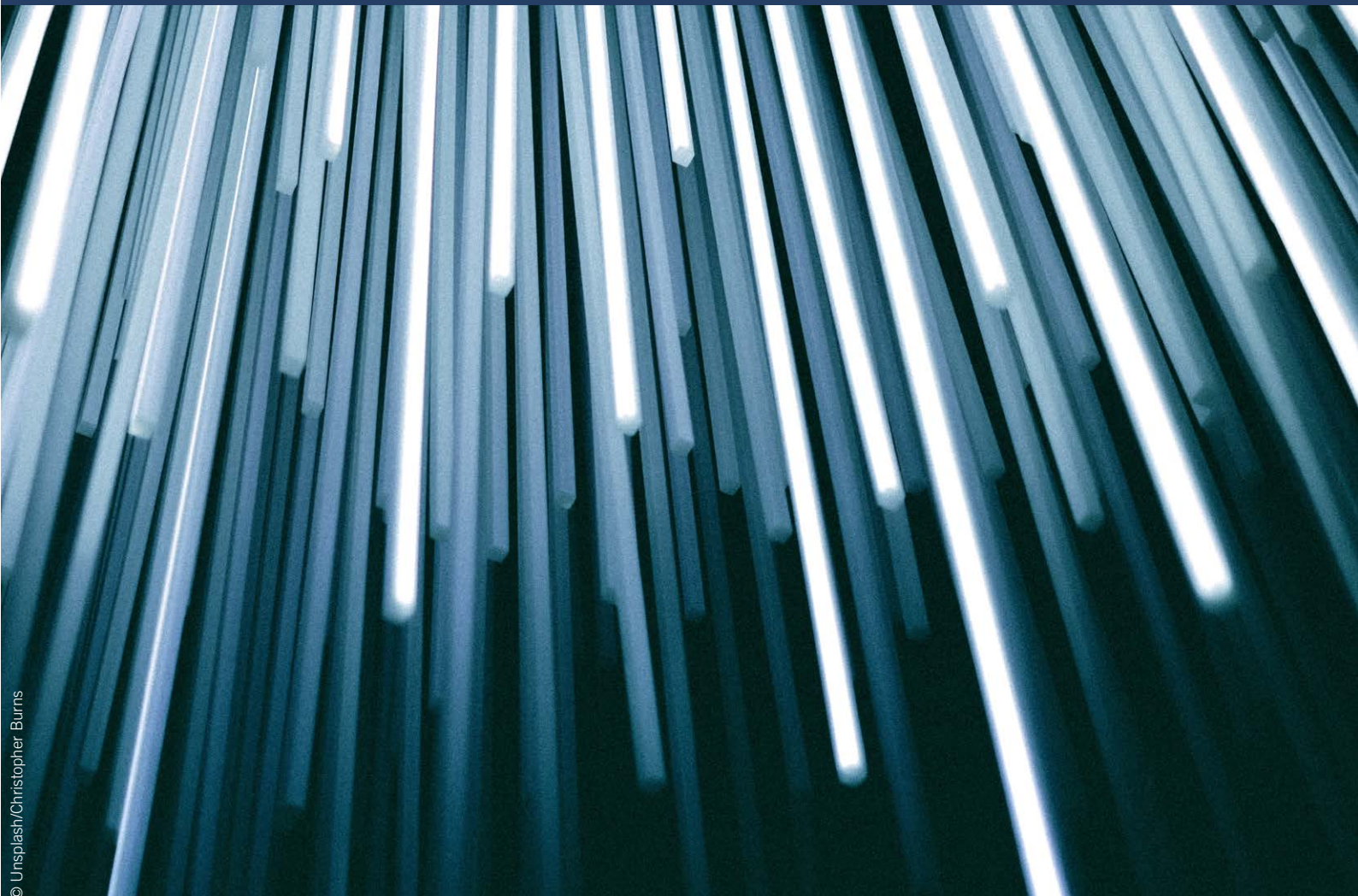
travailler sur le marché du travail traditionnel. Les possibilités d'emploi offertes par l'économie sociale et solidaire se sont avérées bénéfiques pour des groupes sociaux spécifiques tels que les migrants et les réfugiés nouvellement arrivés, les personnes handicapées physiques ou mentales, etc.

- L'intégration des travailleurs défavorisés n'est cependant pas du tout le seul, ni même le principal domaine dans lequel l'ESS contribue à la création d'emplois. En fait, Borzaga et al. (2017) soulignent que les organisations de l'ESS ont toujours contribué à créer et à préserver des emplois dans les secteurs traditionnels, de l'agriculture à la manufacture. Elles peuvent fournir des emplois stables et de qualité, faciliter l'entrée des femmes sur le marché du travail et aider les travailleurs à passer d'un emploi informel à un emploi formel. Les organisations de l'ESS peuvent également fournir plus de structure et de sécurité aux emplois dans les secteurs qui sont à risque de formes de travail informelles ou non conventionnelles. Cela est considéré comme particulièrement important pour l'avenir du travail, car une plus grande part de l'emploi devrait provenir du secteur des services,

en particulier des soins aux personnes et des services sociaux. En raison de l'essor de l'économie des plateformes, le travail risque d'être beaucoup moins structuré que par le passé, souvent avec de faibles rémunérations ou avec une incapacité à garantir le même niveau de revenu et de sécurité que les formes classiques d'emploi (non seulement en termes de salaire, mais aussi en termes de pensions et de conditions de travail).

- En plus de ces fonctions consolidées, l'ESS a un potentiel important de création d'emplois dans des secteurs nouveaux ou émergents, en particulier là où les emplois ont un fort contenu relationnel. En d'autres termes, face aux transformations qui remodelent le monde du travail, l'ESS constitue un bastion pour toutes les activités à caractère social et empathique plus marqué. Pour cette raison, l'importance de l'ESS pour l'avenir du travail ne se limite pas à un rôle résiduel qui ne concerne que les personnes les plus défavorisées, mais montre aussi comment le monde du travail peut être transformé, en créant de nouveaux emplois basés sur des compétences et aptitudes qui ne peuvent être remplacées par des algorithmes. ■

3. LES MÉCANISMES FINANCIERS POUR L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE



© Unsplash/Christopher Burns

Il ne fait aucun doute que le financement peut jouer un rôle important en soutenant l'ESS et en l'aidant à se développer et à réaliser le potentiel mis en évidence ci-dessus. Malheureusement, il est extrêmement difficile d'évaluer avec précision la demande de financement de la part des organisations de l'ESS, et ce pour deux grandes raisons. D'abord et avant tout, il y a un manque généralisé de données sur ces organisations, ce qui rend souvent difficile de quantifier même la taille de l'ESS dans chaque pays en termes de chiffre d'affaires et d'emploi, sans parler de la demande de ressources financières et de leur utilisation. Lorsque les données sont disponibles, comme dans le cas de l'Italie, elles semblent confirmer

que les besoins des organisations de l'ESS ne sont pas qualitativement différents de ceux des autres entreprises, et que leur niveau de capitalisation est adéquat. Toutefois, cela pourrait également s'expliquer par le fait que les données tendent à être disponibles dans les pays où l'ESS et ses écosystèmes sont plus structurés et matures, et sont donc mieux équipés pour accéder aux ressources financières courantes ou ont plus de temps pour développer leurs propres sources et mécanismes adéquats. Ensuite, l'ESS englobe un ensemble extrêmement diversifié d'acteurs, et la variabilité de leurs besoins financiers est aussi grande que leur diversité en termes de secteurs d'activité, de taille et de phases du cycle de vie.

En même temps, puisque les organisations de l'ESS s'engagent dans la production de biens et de services, comme toutes les entreprises elles ont besoin d'argent pour financer leurs opérations. Les ressources financières peuvent aider les organisations de l'ESS à couvrir les coûts de démarrage, à régler les problèmes de trésorerie et, bien sûr, à financer les investissements nécessaires pour croître et répondre aux nouveaux besoins ou aux conditions changeantes du marché. En effet, d'un point de vue conceptuel, il n'y a aucune raison de croire que les besoins financiers des organisations de l'ESS seraient fondamentalement différents de ceux de tout autre type d'entreprise. En plus de ces similitudes, il y a aussi des différences importantes, et ces différences ont un impact sur le type de financement auquel les organisations de l'ESS peuvent avoir accès et comment. En particulier, les organisations de l'ESS, contrairement aux sociétés par actions, sont généralement conçues pour répondre aux besoins de leurs parties prenantes (travailleurs, clients, bénévoles, etc.) plutôt que pour rémunérer les investisseurs, et leurs structures de gouvernance rendent difficile l'application des mêmes outils financiers que les sociétés à but lucratif. Cependant, en raison de ces mêmes spécificités, les organisations de l'ESS peuvent accéder à des sources de capitaux que les entreprises traditionnelles ont plus de difficultés à exploiter. Il s'agit, par exemple, des sources internes de capitalisation facilitées par une contrainte sur la répartition des bénéfices, de la philanthropie et des dons, de la collecte de capitaux sous forme de prêts ou de capitaux propres auprès de leurs membres et autres parties prenantes, etc.

La spécificité de l'ESS en matière de financement ne doit donc pas être recherchée en relation avec les besoins spécifiques qui caractérisent les organisations de l'ESS par rapport aux entreprises traditionnelles. Elle réside plutôt dans les types de ressources financières dont elles disposent et dans la façon dont elles peuvent y avoir accès. En d'autres termes, le choix des ressources et des mécanismes financiers ne découle pas de la spécificité des besoins, mais plutôt des contraintes et des possibilités résultant du fait que ces organisations ne sont par définition pas comparables aux entreprises qui attirent des capitaux car leur objectif principal est de rémunérer les investisseurs.

Le rapport complet fournit une classification détaillée des mécanismes financiers, tandis que ce document ne contient qu'un résumé de haut niveau des principaux fournisseurs de financement et des principaux mécanismes financiers de l'ESS.

3.1 Les principaux fournisseurs de ressources financières pour l'ESS

De par leur nature, les organisations de l'ESS peuvent, du moins en théorie, puiser dans diverses sources de financement. Il s'agit notamment de particuliers, d'organisations appartenant à l'ESS, d'organismes et de programmes du secteur public et de sociétés privées à but lucratif. Cela peut également être des organisations spécialisées dans les services financiers pour l'ESS ainsi que des organisations qui fournissent des services financiers à toutes les entreprises. On trouvera ci-dessous une liste des principaux fournisseurs de ressources financières des organisations de l'ESS et une brève description de chacun d'entre eux, y compris les particuliers (qu'ils soient membres ou actionnaires d'organisations de l'ESS ou bailleurs de fonds externes), les agences et programmes du secteur public, les organisations philanthropiques et les divers types d'intermédiaires financiers.

1. Particuliers

Capitaux fournis par des particuliers, le plus souvent sous forme de dons ou de petits investissements. Récemment, de nouvelles technologies telles que les plateformes de financement participatif ont facilité une plus grande désintermédiation du crédit et augmenté le potentiel de cette source de capital.

2. Membres, actionnaires et autres parties prenantes

Capitaux fournis par les membres ou les propriétaires de l'entreprise de diverses façons (parts sociales, y compris parts de coopératives, cotisations des membres, dons, prêts, etc.).

3. Fondations et organisations philanthropiques

Traditionnellement, ces entités investissent les actifs sur les marchés d'actions et d'obligations et utilisent les dividendes et le paiement des intérêts pour des missions sociales.

Dernièrement, on a observé une évolution vers des formes et des instruments de philanthropie à risque et d'investissement d'impact qui combinent une stratégie de financement personnalisée avec des services non financiers, le renforcement des capacités organisationnelles et la mesure du rendement en appliquant des techniques de capital-risque au financement des entreprises sociales.

4. Intermédiaires financiers

Les banques éthiques et sociales, la finance solidaire et les autres intermédiaires ne prêtent qu'aux entreprises ou organisations qui correspondent à leur mission.

Banques qui comptent, parmi leurs diverses activités, des projets philanthropiques ou des lignes de produits spécifiques pour les organisations de l'ESS.

Banques qui considèrent les organisations de l'ESS comme des clients traditionnels³.

5. Secteur public

Subventions et incitations (aux organisations de l'ESS et aux bailleurs de fonds potentiels).

Programmes de financement sous forme de subventions, prêts et garanties.

Partenariats public-privé (p. ex. pour la location ou le transfert de bâtiments publics ou d'autres actifs).

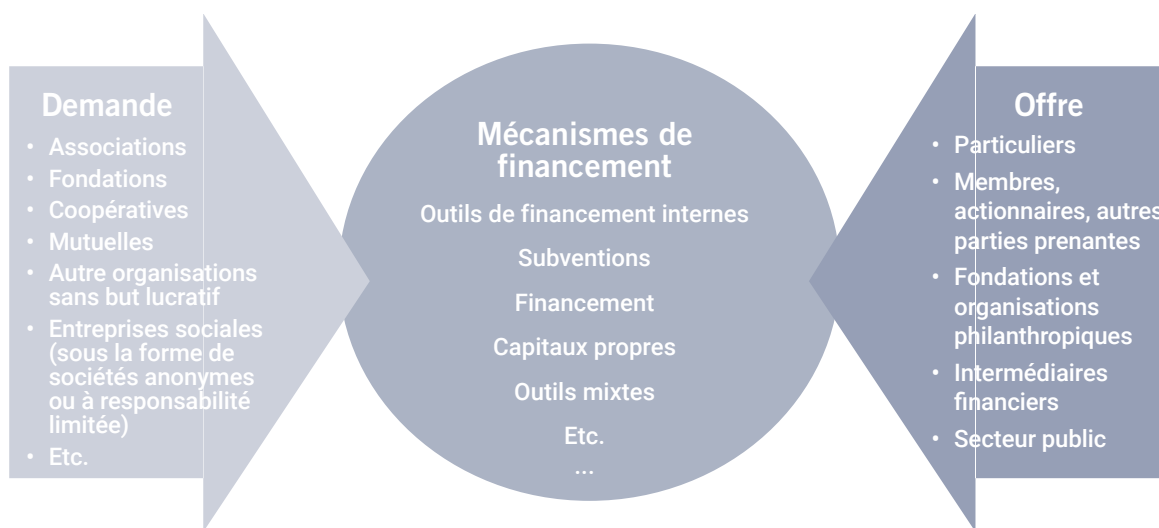
Initiatives en faveur du développement local, par exemple des programmes visant à aider les organisations de l'ESS à développer des logements abordables, à construire des installations communautaires et à lancer ou développer des programmes qui contribuent au bien-être de la communauté.

Il convient de noter que pour nombre de ces acteurs, le financement des organisations de l'ESS nécessite des compétences et des fonctions supplémentaires par rapport à d'autres types d'entreprises. Par exemple, pour établir le profil de financement d'un projet d'ESS, les intermédiaires financiers doivent comprendre et évaluer les aspects sociaux des activités. Les intermédiaires financiers à vocation sociale devraient être en mesure de comprendre la mission sociale et ses implications, y compris le long terme nécessaire pour obtenir des rendements et les types particuliers de risques liés aux investissements.

3.2 Les principaux mécanismes de financement de l'ESS

Le concept de mécanismes de financement est étendu et comprend des outils financiers de nature diverse. En général, les mécanismes de financement peuvent être définis comme la façon dont un fournisseur met des ressources financières à la disposition des organisations qui en ont besoin, ce qui peut avoir des implications très différentes en termes de recouvrement du capital, de rendement attendu, de droits de propriété, etc.

Figure 3.1: Demande, offre et mécanismes de financement



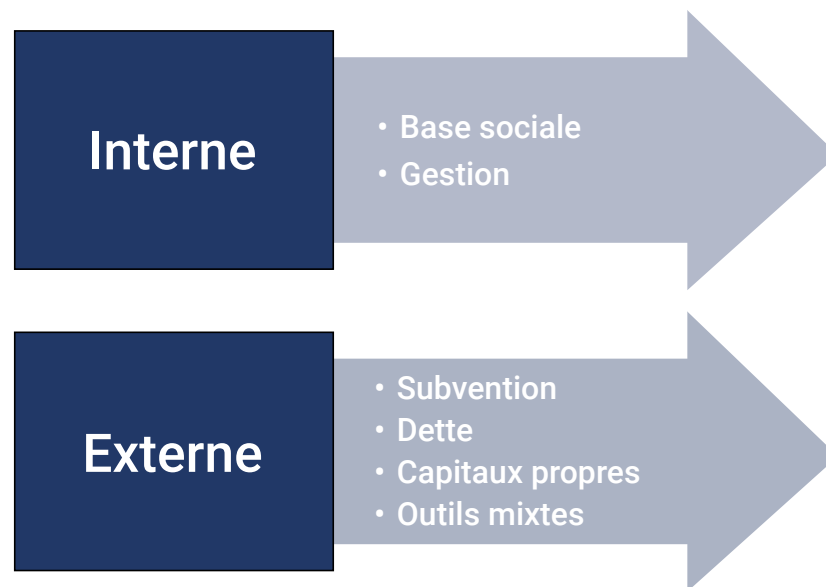
³ Par exemple, si elles font partie de l'ESS, les banques coopératives ne peuvent être considérées comme des banques spécialisées car elles proposent leurs produits à la fois aux acteurs de l'ESS et à des clients non actifs dans l'ESS. À l'inverse, les banques commerciales qui ne font pas partie du monde de l'ESS pourraient se spécialiser dans la relation avec des organisations de l'ESS, comme dans le cas de Banca Prossima en Italie.

La mobilisation de capitaux peut se faire par le biais de deux catégories de sources de financement: les sources internes et les sources externes. Les premières sont constituées du capital provenant de la participation dans l'entreprise, de sa base sociale (prêts ou dons des membres), de l'excédent ou des actifs, ou d'instruments financiers internes de nature privée (par exemple, les minibonds). Les secondes peuvent prendre de nombreuses autres formes, telles que les concessions, les prises de participation, les titres de créance et les biens immobiliers. En outre, des outils mixtes peuvent être développés en combinant les caractéristiques de deux ou plusieurs de ces types de base. Par exemple, le «capital patient» est fourni soit sous forme de dette, soit sous forme de capitaux propres ou de prêts. L'objectif principal de ces formes hybrides d'investissement est une perspective de réabsorption à plus long terme, et non la maximisation des rendements financiers. Le terme «patient» décrit cette perspective à long terme avec un risque élevé et des retours possibles visibles seulement au fil des ans. Le capital hybride est un outil flexible, qui ne nécessite

pas le paiement d'intérêts et la dilution de la propriété (sauf dans le cas de la subvention convertible). Elle est accessible à la fois aux investisseurs qui font pression pour la réalisation de l'objectif (l'incitation à obtenir la concession après la réalisation de l'objectif) et à ceux qui veulent ou peuvent perdre l'investissement dans le cas où les résultats ne sont pas atteints⁴.

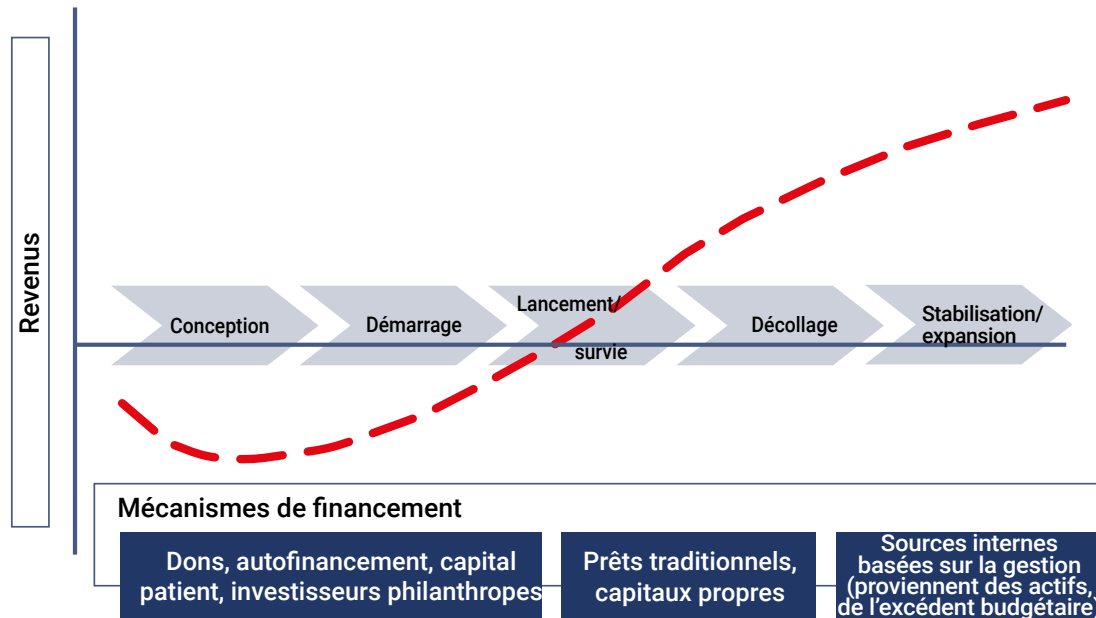
Dans le contexte de l'évolution des entreprises, il est possible de répartir les outils de financement selon une chronologie généralisée du développement de l'entreprise. La figure 3.3 relie les formes de financement à la performance hypothétique des revenus obtenus pendant la durée de vie de l'organisation, depuis les premières étapes de la conception et du démarrage jusqu'aux phases de décollage et de stabilisation. Dans les premières phases, les dons, l'autofinancement, la philanthropie et le capital patient sont prédominants; plus tard, des instruments de capital et de dette plus sophistiqués peuvent être activés.

Figure 3.2: Mécanismes de financement internes et externes



⁴ Comme exemple de fonds de capital risque social privé fournissant du capital patient, voir l'Acumen Fund.

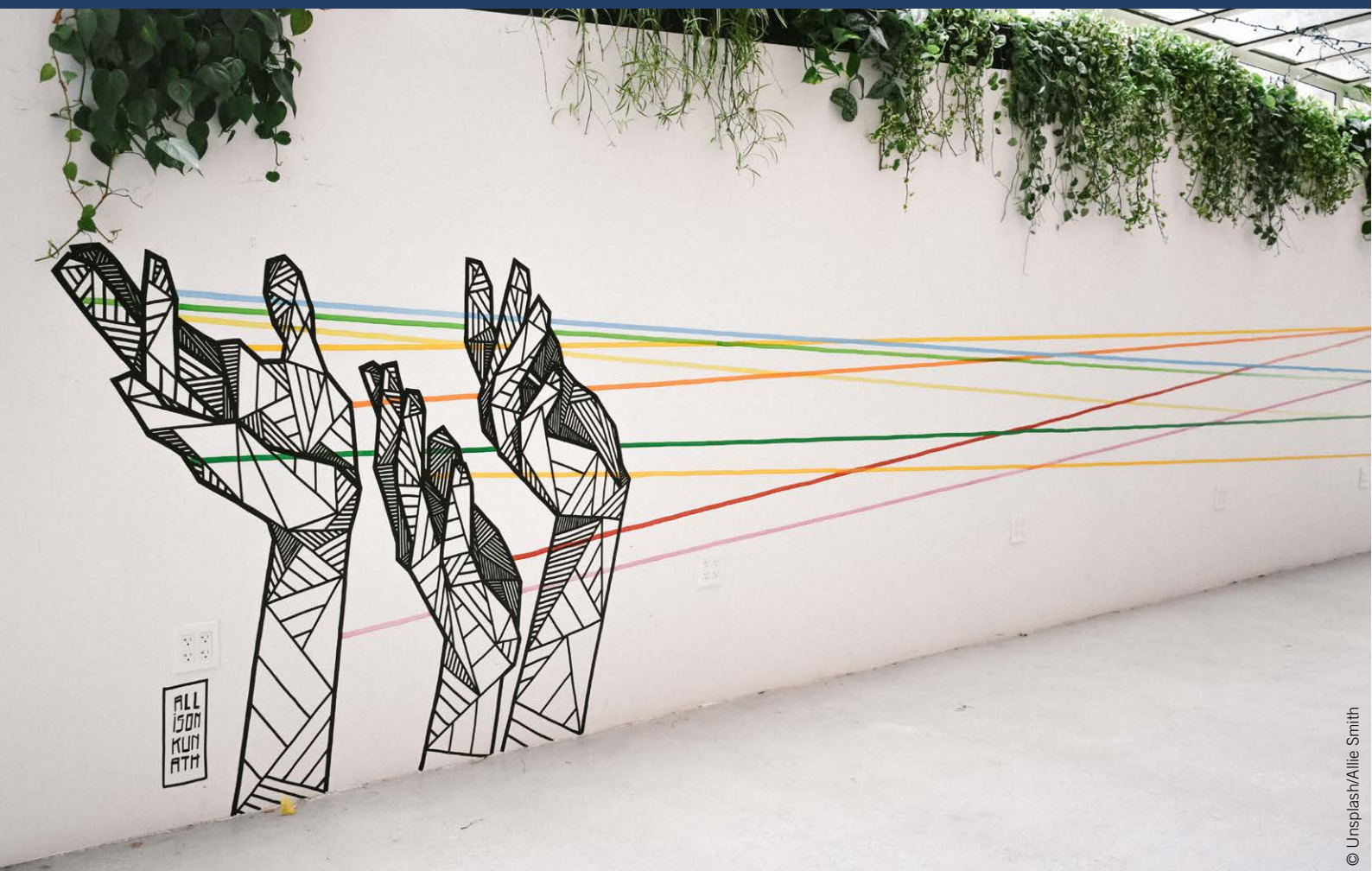
Figure 3.3: Phases de développement des entreprises de l'ESS et mécanismes de financement connexes



La façon dont les différents mécanismes s'alignent sur les différentes étapes de la vie d'une entreprise est imputable à plusieurs facteurs, notamment le coût (en raison du taux de rendement attendu pour l'investisseur), la perception du risque d'entreprise, les flux de revenus et l'accumulation d'actifs. Au début, lorsque l'entreprise dispose de moins de ressources, les mécanismes financiers qui n'attendent pas de rendement (comme les subventions, les dons et l'autofinancement) sont clairement préférables. Au fur et à mesure que les flux de revenus augmentent et que l'entreprise devient plus stable, elle peut avoir accès aux instruments d'emprunt et aux capitaux propres traditionnels. Avec

le temps, avec l'accumulation d'actifs (souvent facilitée dans les organisations de l'ESS par des contraintes de distribution des bénéfices) et des flux de trésorerie positifs, il est également possible d'activer des sources internes basées sur la gestion (excédents budgétaires, produits des actifs, etc.) qui ne sont pas disponibles dans les premières étapes de la vie. En effet, l'une des forces des organisations de l'ESS est leur capacité à combiner différents types de mécanismes financiers, y compris l'accès à des sources de financement (comme les dons) qui ne sont généralement pas accessibles aux entreprises traditionnelles à but lucratif. ■

4. INSTRUMENTS FINANCIERS POUR DES ÉCOSYSTÈMES INNOVATIONS DANS L'ESS: THÈMES CENTRAUX ET ENJEUX TRANSVERSAUX



Afin d'étudier l'utilisation réelle du financement par les organisations de l'ESS, le projet a mené des études de cas approfondies dans huit pays (Cabo Verde, Canada, Colombie, Corée du Sud, Équateur, Italie, Luxembourg et Maroc), compilant des données sur les écosystèmes de l'ESS et analysant les exemples de mécanismes financiers les plus pertinents dans ces pays. Ces études de cas ont mis à disposition un éventail assez hétérogène d'expériences et de pratiques, et les différents niveaux de complexité et de maturité des différents contextes fournissent un échantillon intéressant qui permet de tirer quelques conclusions générales.

Évidemment, si les cas ont été sélectionnés dans l'intention d'avoir une représentation assez complète et différenciée, ils ne couvrent pas tous les outils et méthodes d'accès au financement qui caractérisent l'ESS. Par conséquent, ce qui suit devrait être considéré comme une compilation des questions les plus pertinentes, soulignant les tendances et les domaines d'investigation qui nécessitent une étude plus approfondie. Il convient également de noter que presque toutes les études de cas sont fondées sur des données statistiques assez limitées. Dans quelques situations seulement, l'ESS peut être observée à travers la lentille d'un ensemble complet et articulé de données.

Même les pays ayant des systèmes plus développés (Italie, Luxembourg, Canada, Corée du Sud) présentent des informations incomplètes. L'amélioration des connaissances quantitatives et qualitatives est donc l'un des premiers besoins qui ressortent de l'analyse, y compris les références aux indications politiques qui seront formulées dans les recommandations.

4.1 L'histoire de deux paradigmes: une question d'autonomie par rapport à l'État et d'esprit d'entreprise

En premier lieu, il faut reconnaître que par le passé (et encore aujourd'hui dans certains contextes), l'ESS a été trop souvent associée à des activités en marge de l'économie, ou exclusivement aux défaillances du marché et aux services sociaux non marchands, reflétant une tendance à voir le monde dans une optique économique étroite, fondée sur le capital. Ce n'est que plus récemment qu'une vision moins «marginaliste» de l'ESS a commencé à se répandre. Cette vision repose sur une approche qui vise à réimplanter l'économie dans la société, en concevant des approches durables du développement qui répondent aux besoins et aux désirs des communautés.

Ce changement de perspective génère cependant une dichotomie entre deux lectures de l'ESS qui reflètent des approches (ou des fondements idéologiques) différentes, dont l'une est plus «réparatrice» et orientée sur la dimension «solidarité» (Colombie, Maroc, Cabo Verde) et l'autre plus axée sur le potentiel transformateur qu'une approche «plus sociale» peut apporter en termes d'amélioration de certains des pires effets du modèle économique existant et d'efficacité de l'économie dans son ensemble, notamment dans la fourniture de biens et services d'intérêt général (Italie, Canada et Corée du Sud). Au-delà de cette dichotomie, il y a aussi des réalités – comme en Équateur et au Luxembourg – qui sortent de ce schéma, car elles représentent d'autres variations ou empruntent des chemins originaux.

Si le volet «solidarité» de l'ESS est plus clairement orienté vers le contraste entre pauvreté et inclusion sociale, avec une prédominance des financements publics et des contraintes moins strictes en termes de durabilité économique, le volet «social» est orienté sur un modèle d'action économique à la fois autonome vis-à-vis des ressources publiques et alternatif à l'approche dominante – un modèle qui ne vise pas seulement les personnes ou communautés marginales et pauvres, mais qui se caractérise par une pluralité

plus large des activités économiques, basées sur le principe des moyens économiques satisfaisant des fins sociales et sur un modèle entrepreneurial prenant des risques économiques.

Ces évolutions ont été fortement influencées par les conditions spécifiques des contextes sociaux, culturels et politiques dans lesquels elles se sont produites. Ce n'est pas un hasard si les expériences les plus innovantes – y compris en matière d'accès et d'utilisation des instruments financiers – sont apparues dans des domaines où le système d'économie sociale et solidaire était plus caractérisé du point de vue de l'identité culturelle et sociale (et dans certains cas aussi politique, comme dans les revendications autonomistes des régions à forte présence d'économie sociale comme le Pays basque ou le Québec). De ce point de vue, les politiques publiques visant à renforcer les écosystèmes de l'économie sociale et solidaire se heurtent à une limite structurelle dans la mesure où le processus de renforcement de l'ESS ne peut dépendre exclusivement d'une intervention descendante mais est fortement conditionné par le contexte dans lequel il intervient.

Bien que tous les cas examinés montrent que l'idée d'économie sociale et solidaire a historiquement insisté sur la complémentarité entre les acteurs de l'ESS et l'importance fondamentale du rôle régulateur et redistributif de l'État, dans les écosystèmes où la lutte contre la pauvreté et l'inclusion des couches les plus marginalisées de la population sont plus limitées, la tendance est à la reproduction d'une relation moins indépendante vis-à-vis des autorités publiques. En particulier, dans les écosystèmes d'ESS moins développés ou dans lesquels l'intervention publique prédomine, l'action des organisations de l'économie sociale et solidaire prend essentiellement la forme d'«interventions» publiques (Cabo Verde, Colombie, Maroc, Équateur). Par ailleurs, là où les conditions d'un processus plus soutenu de co-construction ou de coproduction de politiques publiques tendent à exister et où il existe une vision de l'économie sociale fondée sur la durabilité économique des organisations de l'ESS (Italie, Luxembourg, Canada), ces processus politiques collaboratifs visent à transformer les relations hiérarchiques entre l'État (du sommet vers la base) et la société civile (de la base vers le sommet) en une relation de collaboration et de codétermination.

La structure de l'écosystème a également un impact sur la question financière, car c'est la qualité de l'écosystème qui détermine l'articulation et l'efficacité du système financier, et non le contraire. Là où l'ESS peut compter sur des écosystèmes plus développés et équilibrés, avec une grande pluralité d'acteurs habitués

à travailler ensemble et caractérisés par une structure de pouvoir plus «polyarchique» - avec une moindre concentration des instruments de gouvernement dans les mains exclusives des institutions du secteur public –, les mécanismes financiers ont également tendance à être plus développés et complexes, avec de nombreux liens réciproques (Italie, Canada, Corée du Sud).

4.2 Reconsidérer la notion de risque financier à la lumière de l'entrepreneuriat collectif

La perception du risque par les investisseurs doit refléter le dualisme évoqué plus haut, en différenciant le profil de risque en fonction du type d'organisation de l'ESS en question, qui peut varier selon le niveau de dépendance vis-à-vis du financement public ou du degré d'orientation entrepreneuriale. C'est un sujet qu'il faudra approfondir beaucoup plus à l'avenir, afin de contrer la tendance à considérer de manière générique que toutes les organisations d'ESS sont «risquées» du point de vue des investisseurs financiers. Et elle devrait également impliquer une plus grande spécificité dans la référence au risque: dans la perspective de l'ESS, le risque ne peut être calculé uniquement dans les termes utilisés par un intermédiaire financier traditionnel.

Par ailleurs, en analysant les cas du Maroc, du Cabo Verde et en partie de l'Équateur, il apparaît que l'objectif de lutte contre la pauvreté et de promotion de l'inclusion sociale et financière, dans des contextes caractérisés par la fragilité des écosystèmes de l'ESS, implique souvent une tendance à utiliser des instruments financiers comme le microcrédit. Dans ces cas, l'objectif principal semble être de soutenir les micro-entreprises individuelles plutôt que d'encourager la création d'organisations complexes de l'économie sociale. Ces cas donnent l'impression que le développement d'une économie sociale solide est en fait rendu plus difficile par l'utilisation du microcrédit comme principal outil. Sa fonction principale semble en effet se concentrer sur la création de conditions minimales de subsistance plutôt que sur le déclenchement de processus entrepreneuriaux collectifs durables.

La situation est toutefois différente dans les pays où les interventions portent sur la mise en place ou le renforcement de systèmes coopératifs, où la perspective du développement ne se concentre pas seulement sur l'autonomisation des individus entrepreneurs mais cherche à créer les conditions d'une prospérité

économique durable et inclusive à long terme par le biais d'organisations entrepreneuriales collectives.

4.3 Aller au-delà du discours dominant: l'importance des sources internes de capitaux

De notre examen des pays où la durabilité économique et une plus grande indépendance vis-à-vis des politiques publiques sont deux traits distinctifs des organisations de l'ESS, il ressort un tableau des mécanismes financiers qui ne correspond pas au discours actuel selon lequel les nouveaux outils de la finance sociale joueraient un rôle déterminant.

Même dans des systèmes plus «évolués» comme le Luxembourg, les besoins financiers des organisations de l'ESS sont largement satisfaits par le financement interne et par des instruments financiers plus traditionnels (comme les prêts bancaires). Dans le même temps, les ressources nécessaires pour couvrir les coûts de fonctionnement proviennent principalement – comme dans les entreprises classiques – des recettes générées par la vente de biens et de services (sur la base des dépenses privées et publiques, souvent sous la forme de subventions aux utilisateurs sous la forme de bons et de reconnaissance des dépenses pour les services d'intérêt général, tels que la santé et l'assistance sociale). L'utilisation d'instruments financiers nouvellement développés est moins pertinente dans les cas étudiés pour ce projet.

Par conséquent, lorsqu'on examine tous les mécanismes financiers auxquels les organisations de l'ESS peuvent avoir accès, et afin de déterminer lesquels sont plus ou moins accessibles, il est important de réaliser que ces organisations ont tendance à éviter un déséquilibre excessif entre les ressources financières internes et externes. Cette spécificité s'explique par le fait que les organisations de l'ESS ont besoin de produits financiers qui sont offerts non seulement en fonction de leur viabilité financière, mais aussi en fonction des principes et des objectifs sociaux poursuivis par l'organisation qui demande le financement. C'est la principale motivation du «choc culturel» qui, dans de nombreux cas, a compliqué les relations entre l'ESS et la finance.

Les prêteurs traditionnels ont généralement été réticents à investir dans le secteur en raison de leur incapacité à analyser les résultats sociaux dans leurs calculs, ce qui a eu tendance à limiter l'accès des organisations de l'ESS aux prêts, sauf à des taux d'intérêt assez élevés. Pour cette raison, les organisations de l'ESS

ont, au fil du temps, développé une capacité à trouver des ressources différentes de celles du secteur à but lucratif traditionnel. Cette capacité comprend, par exemple, les sources internes de capitalisation facilitées par une contrainte sur la distribution des bénéficiaires, la philanthropie et les dons, et la collecte de capitaux sous forme de prêts ou de capitaux propres auprès des membres et autres parties prenantes – en d’autres termes, les sources de capital auxquelles les entreprises à but lucratif ont plus de difficulté à accéder.

4.4 L’attitude tiède à l’égard de l’investissement d’impact et des autres innovations financières

Des expériences plus récentes en matière d’instruments financiers ciblés indiquent que si ces derniers tendent à corriger partiellement l’incapacité des prêteurs traditionnels à prendre en compte l’impact social de leurs investissements, ils ne semblent pas encore en mesure d’éviter des conséquences involontaires telles que la marchandisation des utilisateurs de services ou le traitement des personnes qui sont plus facilement aidées. De plus, la mesure de l’impact social (une exigence clé dans toutes les formes d’«investissement d’impact») reste un sujet controversé, non seulement parce qu’il n’y a pas d’unanimité sur l’importance d’une telle évaluation, mais aussi parce qu’en déterminant les critères et indicateurs à utiliser, il n’est pas évident de trouver le juste équilibre entre les intérêts des investisseurs, des organisations financées et des utilisateurs.

L’alignement des intérêts ne peut en effet pas être imposé unilatéralement par ceux qui mettent à disposition les ressources économiques. Le risque à éviter est que l’analyse d’impact soit fonctionnelle avant tout dans l’intérêt des investisseurs, très souvent programmée dans une perspective à court terme, au lieu d’être un outil d’amélioration de la performance de l’écosystème de l’ESS dans son ensemble.

Une autre observation qui ressort de l’analyse est une propension généralement faible des organisations de l’ESS, à de rares exceptions près, à adopter les innovations les plus récentes en matière de technologie financière. Cela peut être interprété comme une conséquence de la difficulté pour l’ESS de se placer dans un rôle proactif dans le domaine des nouvelles tendances. Même dans les cas où certains intermédiaires ont émergé (p. ex. Fiducie au Canada) avec un rôle

qui n’est pas seulement de plaider mais aussi de prestation de services financiers novateurs, l’adoption de ces innovations ne semble pas être une priorité pour les organisations de l’ESS. En particulier, la technologie financière semble à ce jour reproduire des modèles d’entreprise et de gouvernance qui sont, en pratique, encore très éloignés de la logique de l’économie sociale et solidaire. Et les tentatives de modifier cet héritage par l’adoption de nouveaux modèles inspirés de la logique de l’ESS (par exemple Faircoin et autres applications de «technologie financière sociale») ne semblent pas encore avoir une échelle ou une profondeur suffisantes pour avoir un impact significatif.

4.5 L’importance d’une «approche mixte»

L’une des options les plus prometteuses pour renforcer la capacité financière des organisations de l’ESS réside dans la capacité de combiner différentes sources de financement. Une des forces des organisations de l’ESS est leur capacité d’attirer et d’utiliser une combinaison de ressources pour soutenir leurs activités. Il est donc logique de penser à un modèle de financement hybride qui reflète leur spécificité et qui ne peut être rattaché exclusivement à la logique de la finance traditionnelle. Mais pour y parvenir avec succès, il faut prendre note: i) de l’importance prédominante que les ressources internes ou publiques continuent de jouer et des moyens de les renforcer (p. ex., par des dispositions de blocage des actifs et par la levée des impôts sur les bénéficiaires non distribués); ii) du fait que de nouveaux outils de finance sociale doivent encore être soigneusement testés (et que la famille de produits «investissement d’impact» doit encore se révéler réellement pertinente et importante pour le développement de l’ESS); et iii) de la nécessité d’une «approche mixte» capable de faire une large part à différents instruments. Par exemple: mélanger les ressources remboursables et non remboursables; différencier les prêts en fonction du niveau d’ancienneté; fournir des garanties par le biais d’instruments publics et non publics (tels que les consortiums de garantie créés directement par les organisations de l’ESS); ou encore garantir des prêts à faible taux d’intérêt grâce à des tranches supportant la première perte⁵ obtenues grâce aux subventions philanthropiques. Il est essentiel que les organisations de l’ESS soient en mesure d’obtenir les ressources financières dont elles ont besoin, mais à des conditions qui soient compatibles avec leurs valeurs et leur mission et qui les reflètent. ■

⁵ La tranche supportant la première perte désigne le montant exposé tout d’abord à une perte d’actifs, protégeant les investisseurs contre les pertes initiales éventuelles.

5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS



Sur la base des résultats du projet, le discours selon lequel le développement de l'ESS passe nécessairement par la disponibilité de ressources financières principalement externes et l'adoption des instruments financiers les plus innovants est pour le moins discutable. La question est plutôt que les instruments financiers les plus utilisés par les organisations de l'ESS sont ceux qui sont cohérents et compatibles avec leurs objectifs spécifiques et leur rythme de développement. Et cette cohérence les place en quelque sorte en marge de la culture financière dominante qui s'est imposée au cours des deux ou trois dernières décennies, une culture dont le succès se mesure presque exclusivement en termes de rapidité de récupération du capital et de taux de rendement financier – le contraire des valeurs qui inspirent la vision de l'économie sociale et solidaire.

Par conséquent, si jusqu'à présent la croissance de l'économie sociale et solidaire a trouvé un moyen de se financer, même si ce n'est pas par des méthodes classiques, pourquoi la question de la «finance à des fins sociales» est-elle perçue comme extrêmement actuelle? La réponse à cette question se trouve dans deux facteurs. Le premier concerne la demande croissante à laquelle l'ESS est confrontée dans un monde en profonde mutation démographique et sociale, ce qui conduit les organisations de l'ESS à s'engager dans des activités à plus forte intensité de capital telles que la rénovation urbaine, la gestion des déchets, le logement social, etc. Le deuxième facteur est lié à ce qui est arrivé au monde de la finance après la crise de 2008, car sa responsabilité dans les perturbations qui ont frappé les économies de la moitié du monde a remis en cause toute sa réputation.

Pour se débarrasser d'une image prédatrice, le secteur financier a commencé à développer une position sur la durabilité qui pourrait le placer à l'avant-garde d'un mouvement de responsabilité sociale. Et en effet, au-delà des phénomènes de «lavage des impacts sociaux» ou de «greenwashing», il ne fait aucun doute aujourd'hui qu'il existe un ferment d'initiatives concernant la contribution du financement aux objectifs de la durabilité sociale et environnementale.

Il est un fait cependant que cet activisme, qui s'incarne sous diverses formes et avec une multitude de produits financiers (durables, avec un impact social, axés sur les objectifs, conformes aux principes de gouvernance, etc.) reflète essentiellement les motivations et la métrique du monde de la finance. Autrement dit, il trouve ses racines dans un concept de finance encore fortement égoïste et donc difficilement imputable aux valeurs et aux objectifs d'une économie sociale «authentique». Les modes d'intervention sont donc conditionnés par des attentes de retour sur investissement qui, bien que moins exigeantes que lorsque l'investissement est destiné à d'autres secteurs d'activité, imposent néanmoins des contraintes strictes aux organisations de l'ESS.

Inévitablement, cette situation engendre sur les organisations de l'ESS des pressions qui peuvent conduire à un «choc culturel» supplémentaire ou à un dialogue avec des caractéristiques totalement nouvelles et partiellement imprévisibles. Dans ce contexte, l'espace financier au service de l'action sociale doit être clairement défini s'il veut jouer un rôle positif comme outil de développement des personnes et des communautés.

Dans une logique écosystémique, le processus d'élaboration des politiques est une responsabilité partagée entre de multiples sujets et dépend d'une interaction mutuelle et fructueuse. Pour cette raison, les indications qui suivent doivent être interprétées comme des thèmes d'engagement de tous les acteurs de l'écosystème, et non comme des fonctions attribuables exclusivement à l'un ou l'autre des acteurs du terrain. Les principales recommandations qui découlent de l'analyse présentée ici peuvent être résumées comme suit:

1. Importance de disposer d'une combinaison de différents outils financiers. Pour répondre aux divers besoins et arrangements institutionnels, il est important de s'appuyer sur une variété d'instruments financiers, en fonction des caractéristiques des différentes organisations et de leur stade de développement relatif. En

particulier, il est important de disposer d'un ensemble d'outils qui favorisent la croissance de l'ESS par étapes progressives. La finance doit être capable d'accompagner un parcours de plus en plus complexe, de l'entrepreneur individuel à l'entreprise collective et aux réseaux d'entreprises. La recommandation à l'intention des intermédiaires financiers et des décideurs politiques est de penser au-delà de l'instrument ou du produit unique afin de composer une famille de mécanismes interconnectés qui peuvent convenir aux différentes étapes du parcours entrepreneurial.

2. Soutien à la capitalisation interne. L'analyse des organisations de l'ESS montre à quel point les sources internes de capital sont au moins aussi importantes que les sources externes et, dans certaines phases, elles sont d'autant plus décisives qu'elles permettent de cimenter un «pacte de coopération» entre les participants à l'entreprise. Par conséquent, toutes les mesures qui favorisent les mécanismes de capitalisation recourant aux ressources internes sont particulièrement importantes. Cela signifie, par exemple, prévoir des règles qui empêchent ou limitent la distribution des bénéfices et des actifs; offrir un traitement fiscal favorable à leur destination aux fins de capitalisation; ou concevoir des politiques pour encourager les prêts aux membres, le financement par les membres et les fonds renouvelables. La création d'institutions financières pour et par l'ESS, telles que les fonds communs de placement coopératifs, devrait également être encouragée aux niveaux international, national et local.

3. Rôle des systèmes de garantie. L'amélioration des systèmes de garantie est cruciale pour faciliter l'accès des organisations de l'ESS au crédit ou aux instruments d'investissement. Ces systèmes peuvent être développés sous plusieurs formes, allant des garanties accordées avec des fonds publics aux consortiums de crédit créés par des PME et des coopératives sur la base des principes de mutualité et de solidarité pour réduire le risque financier du prêteur et faciliter ainsi l'accès au financement.

4. Renforcement des écosystèmes par des processus de co-conception. La nature de l'ESS est fortement liée au développement des systèmes territoriaux et des processus de croissance endogènes. Les politiques d'accompagnement de la création d'écosystèmes d'ESS doivent donc respecter cette dimension contextuelle et contribuer à faire émerger leurs éléments distinctifs, en renforçant la participation des

acteurs locaux. Cela se traduit par des moyens de dialogue social dans lesquels la définition des politiques ne se fait pas de haut en bas mais s'ouvre à des méthodes de co-planification et de co-conception avec les sujets participant à l'action sociale, y compris la participation à la conception d'instruments financiers spécifiques.

5. **Voir plus loin que les cadres financiers et juridiques.** L'analyse donne quelques exemples du rôle que les gouvernements peuvent jouer au-delà de l'octroi de fonds ou de la réglementation de l'accès à ces fonds. Par exemple, dans le cas de la Corée, le gouvernement a contribué à réduire les risques d'investissement en fournissant ou en améliorant d'autres actifs clés pour le succès de ces investissements. Dans le cas de l'Italie, la nouvelle loi réformant le secteur tertiaire prévoit des procédures simplifiées qui permettent de mettre à la disposition des organisations de l'ESS, dans des conditions très facilitées, des bâtiments publics abandonnés ou sous-utilisés, ou des biens saisis à la criminalité organisée. Au-delà d'un rôle direct d'investisseur dans les ressources publiques ou de régulateur, l'État dispose d'un certain nombre d'autres moyens de soutenir un écosystème d'économie sociale et solidaire, qui peuvent également inclure des interventions de renforcement des capacités et de formation, ou des formes de partenariat pour favoriser l'assistance technique.
6. **Nécessité d'améliorer les données et les statistiques.** La connaissance des phénomènes abordés dans cette étude profiterait considérablement d'une collecte systématique et bien structurée des données relatives aux différents aspects de l'accès et de l'utilisation des instruments financiers. Une meilleure connaissance quantitative permettrait non seulement une meilleure évaluation des besoins financiers, mais aussi une mesure plus précise du risque, ce qui est décisif pour l'évaluation de la solvabilité.
7. **Cultiver la dimension internationale.** L'examen des cas présentés ici montre de manière claire et évidente la richesse de l'expérience et des outils qui caractérisent l'ESS dans le monde. Outre les écosystèmes locaux, qui sont à l'origine de l'ESS, il existe également un type d'écosystème mondial dans lequel la circulation des connaissances et des pratiques peut bénéficier de manière significative aux différents acteurs. L'implication

politique qui en résulte pour les organisations de l'ESS est de souligner l'importance d'une activité continue comparaison internationale et de placer les idées et les modèles par rapport à d'autres expériences.

8. **Les mécanismes financiers doivent être conçus pour faire face à la complexité.** Les mécanismes financiers devraient également être abordés dans une perspective écosystémique, en tenant compte de leur complexité lors de leur conception. Ainsi, un mécanisme fondé sur la participation des parties prenantes d'une organisation de l'ESS améliore non seulement la disponibilité des ressources, voire l'éventail des instruments financiers, mais renforce également les liens au sein de l'écosystème et améliore sa durabilité. Dans le même ordre d'idées, lorsqu'un mécanisme financier repose sur la participation d'une variété d'acteurs au sein de l'écosystème (que ce soit dans sa conception ou dans sa gestion), cela peut également améliorer la circulation de l'information entre eux, ce qui permet de créer un réseau plus efficace.

En conclusion, les éléments qui ressortent de la recherche présentée ici confirment que la relation avec la finance reste une question sensible pour le monde de l'économie sociale et solidaire. Il existe une asymétrie objective des approches et des valeurs qui peut créer des tensions. Mais il y a aussi un besoin objectif de soutenir le développement de l'économie sociale et solidaire dans une phase historique où la demande de services et de biens à vocation sociale est en constante augmentation. Dans ce contexte, la recherche de ressources financières pour soutenir l'ESS passe par une relation à double sens, dans laquelle les organisations d'économie sociale et solidaire ne sont pas passives mais actives sur le marché des instruments financiers, en fonction de leurs propres priorités et valeurs. Et les intermédiaires financiers doivent également traiter avec sensibilité un secteur de la vie économique orienté par une vision dans laquelle les indicateurs de performance et d'efficacité ne peuvent être réduits au taux de retour sur investissement.

Les prochaines années nous diront si ce dialogue se développe positivement, avec des formes de collaboration qui tiennent compte des raisons et des spécificités respectives. Pour l'instant, le discernement est important pour que tous les participants à cette relation aient clairement tous les éléments et leurs priorités respectives. ■

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Amin, A. (éd.). (2009): *The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity* (Londres: Zed Books).
- Bagnasco, A. (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano* (Bologne: Il Mulino).
- Barraket, J. (2014): «Fostering Wellbeing of Immigrants and Refugees? Evaluating the Outcomes of Work Integration Social Enterprise» dans Denny, S. et Seddon, F. (éd.): *Social Enterprise: Accountability and Evaluation around the World* (Abingdon, Oxon: Routledge), pp. 102-120.
- Becattini, G. (1979): « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», dans *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n° 1, pp. 7-21.
- Becattini, G. (1987): *Il mercato e le forze locali: il distretto industriale* (Bologna: Il Mulino).
- BIT (2011). *Social and Solidarity Economy: Our Common Road Towards Decent Work*. Disponible à l'adresse <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2011/467683.pdf>.
- Bodini, R. et al. (2017): *Putting the "Local" in Economic Development: The Role of the Social and Solidarity Economy*, présentation au 4e Forum mondial sur le développement économique local (Praia, Cabo Verde, 17 octobre 2017). Disponible à l'adresse <http://unsse.org/wp-content/uploads/2018/05/Putting-the-%E2%80%9CLocal%E2%80%9D-in-Economic-Development-The-Role-of-the-Social-and-Solidarity-Economy-2017-2.pdf>.
- Borzaga, C. et al. (2017): *Social and Solidarity Economy and the Future of Work*. Disponible à l'adresse https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_573160.pdf.
- Borzaga, C. & Tortia, E. (2009): «Social Enterprises and Local Economic Development», dans Noya, A. (éd.): *The Changing Boundaries of Social Enterprises* (Paris: OCDE), pp. 195-228. ISBN: 978-92-64-05526-1.
- Moore, J. F. (1993): «Predators and Prey: A New Ecology of Competition», dans *Harvard Business Review*, n° 71, vol. 3, pp. 75-83.
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (2017): *The Role of the Social and Solidarity Economy in Reducing Social Exclusion*, présentation à la Conférence de Budapest, 1er juin 2017. Disponible à l'adresse https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017-12/UNIDO_Budapest_Conference_Report_2017.pdf.
- Porter, M. E. (1998): «Clusters and the New Economics of Competition», dans *Harvard Business Review*, novembre-décembre 1998, pp. 77-90.
- Roy, M. J., & Hackett, M. T. (2017): «Polanyi's 'Substantive Approach' to the Economy in Action? Conceptualising Social Enterprise as a Public Health 'Intervention'», dans *Review of Social Economy*, n° 75, vol. 2, pp. 89-111. Disponible à l'adresse <https://doi.org/10.1080/00346764.2016.1171383>.
- Spigel, B. (2017): «The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems», dans *Entrepreneurship Theory and Practice*, n° 41, vol. 1, pp. 49-72. Disponible à l'adresse <https://doi.org/10.1111/etap.12167>.
- Teasdale, S. (2012): «What's in a Name? Making Sense of Social Enterprise Discourses», dans *Public Policy and Administration*, n° 27, vol. 2, pp. 99-119. Disponible à l'adresse <https://doi.org/10.1177/0952076711401466>.

