

CONCOURS INTERNE NORMAL DE CONTRÔLEUR DE L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

ANNÉE 2016

**ÉPREUVE DE RÉSUMÉ DE TEXTE
ET DE RÉPONSES À DES QUESTIONS SUR CE TEXTE**

Décembre 2015

(Durée : 3 heures, coefficient :4)

Le sujet comporte 8 pages (y compris celle-ci)

I. Résumer en 370 mots (une marge de plus ou moins 10% est admise) l'article suivant de Benoît BREVILLE - Article paru en août 2015 dans Le Monde diplomatique (3752 mots)

Rappel : le résumé de texte est une miniaturisation qui respecte la structure du texte initial.

Le candidat indiquera obligatoirement, à la fin du résumé, le nombre de mots utilisés. Il est rappelé que les articles élidés comptent pour un seul mot.

II. Répondre aux deux questions suivantes :

Question 1

Selon le texte, qu'est-ce qui différencie les deux enseignes dans leur stratégie d'implantation ? (10 lignes maximum)

Question 2

Selon vous, est-il possible de nourrir la planète avec des produits frais et sains ? (50 lignes maximum)

NOTA

1 - Il sera tenu compte de la longueur du résumé, de la clarté de la rédaction, de l'orthographe et de la présentation.

2 - Les réponses aux questions devront être structurées et rédigées.

3 - Le barème de la notation sera le suivant :

Résumé : 10 points

Question 1 : 2 points

Question 2 : 8 points

Starbucks et Subway, l'illusion des fast-foods nouvelle génération

COINCÉ entre une banque et une boutique de prêt-à-porter, le restaurant Subway de la porte d'Orléans à Paris affiche complet en ce lundi de juillet. Une dizaine de personnes -un homme pressé, un groupe d'adolescents, une mère avec ses enfants... - attendent au comptoir. Une jeune femme commande « un "Sub30 [sandwich de 30 centimètres] avec dinde, fromage, tomates et cornichon, sauce barbecue », tandis que son compagnon choisit une préparation spéciale de la marque, le « Subway Melt ». En moins de quinze minutes, ils ont fini leur repas et quitté le restaurant. Le lieu exigu et étouffant en ce jour de canicule, le brouhaha permanent, la musique techno en arrière-fond et l'éclairage au néon ne donnent guère envie de s'attarder.

En remontant l'avenue du Général-Leclerc, après avoir croisé un Buffalo Grill, un autre Subway, un McDonald's et un Burger King, on tombe sur la vaste baie vitrée et le logo en forme de sirène du Starbucks d'Alésia. Le « salon de café » s'étend sur deux étages climatisés, dont l'atmosphère tranche avec celle de la sandwicherie. Des murs aux couleurs chaudes, de la musique jazzy, des tables en bois et des canapés confortables : tout est fait pour inciter le client à s'installer aussi longtemps qu'il le désire. Des prises électriques sont d'ailleurs disponibles pour brancher son ordinateur portable. Une personne sur trois passe sa commande en anglais, et presque toutes portent des vêtements coûteux. Si chez Subway on trouve des sandwichs copieux à moins de 3 euros, chez Starbucks on paie son Frappuccino (café frappé) plus de 5 euros.

Subway et Starbucks. Ces deux géants de la restauration rapide ont débarqué en France respectivement en 2001 et 2004, après avoir tissé leur toile aux États-Unis en valorisant chacun une place singulière sur le marché du fast-food. Le premier n'est pas, comme Burger King, une multinationale cotée en Bourse dont les franchises sont souvent détenues par des spéculateurs, mais un réseau de petits entrepreneurs (la « famille Subway ») présentés comme proches de leurs salariés et soucieux de participer au développement de leur communauté. De plus, contrairement à McDonald's et à Kentucky Fried Chicken (KFC), qui servent des aliments saturés engrassemens, la sandwicherie propose des produits « sains ».

Starbucks, lui, se veut une entreprise différente, à la fois « haut de gamme » et « responsable ». Tandis que Tim Hortons et Dunkin' Donuts vendent des muffins patibulaires et du café diaphane, l'inventeur du Frappuccino insiste sur la fraîcheur de ses sandwichs et de ses pâtisseries, sur ses talents de torréfacteur, sur ses jus naturels. Il vante également son engagement en faveur du commerce équitable et la gestion sociale de son personnel. Ses salariés ne sont pas de vulgaires employés de fast-food : traités avec « dignité et respect », selon la charte de l'entreprise, ils sont des « partenaires ». « Ce n'est pas juste un travail, c'est notre passion. Ensemble, nous acceptons la diversité pour créer un lieu où chacun d'entre nous peut être lui-même », écrit M. Howard Schultz, le président-directeur général (PDG), qui règne sur 21 000 établissements répartis dans une soixantaine de pays et sur plus de 200 000 salariés.

APRÈS une brillante carrière chez Xerox et Hammarplast USA, M. Schultz a racheté l'entreprise pour 4 millions de dollars en 1987, quand elle n'était encore qu'une chaîne locale de Seattle fondée par deux amateurs de café. Depuis, à coups de livres à succès et d'apparitions dans les médias, il œuvre à bâtir sa légende. Défenseur de la réforme de l'assurance-maladie de M. Barack Obama, promoteur du droit au mariage

homosexuel, militant pour l'interdiction du port d'armes, il ne manque jamais une occasion d'afficher son adhésion aux valeurs progressistes. Le 16 juin 2014, teint bronzé et tenue décontractée, il se rendait par exemple au « Daily Show » de l'humoriste Jon Stewart, sur la chaîne Comedy Central. « *Aujourd'hui, nous annonçons que Starbucks va devenir la première entreprise à payer les frais universitaires de tous ses salariés* », déclarait-il sous les acclamations du public. En fait, seuls les salariés travaillant plus de vingt heures par semaine sont concernés, et il ne s'agit que de cours en ligne, mais peu importe : grâce à ce type d'annonce, M. Schultz occupe la 17^e place du classement des « *50 meilleurs leaders du monde* » établi par le magazine Fortune.

Si M. Frederick DeLuca, le PDG de Subway, est lui aussi très apprécié des médias américains, ce n'est pas pour sa fibre sociale, mais parce qu'il incarne la figure du self-made-man. En 1965, avec les 1 000 dollars prêtés par un ami de son père, le Dr Peter Buck, toujours copropriétaire de la marque, il ouvre son premier restaurant dans le Connecticut. Il a tout juste 17 ans. Le concept, des sandwichs sur mesure préparés devant le client, rencontre un succès quasi instantané. En 1974, alors que l'enseigne compte déjà seize points de vente aux États-Unis, MM. DeLuca et Buck décident de franchiser leur marque.

Depuis, avec plus de 44 000 restaurants dans 105 pays, Subway a raflé à McDonald's le titre du fast-food le plus tentaculaire. A la tête d'un réseau de petits entrepreneurs, M. DeLuca se montre toujours soucieux de défendre les intérêts de sa « famille ». Chaque fois que l'occasion se présente, il peste contre les lois qui entravent le petit commerce. « *L'environnement pour les entrepreneurs américains s'est continuellement dégradé, car il y a toujours plus de réglementations. C'est dur pour les gens de monter une entreprise, en particulier une petite entreprise (...). Si je devais lancer Subway aujourd'hui, Subway n'existerait pas* », se lamentait-il le 27 février 2013 sur CNBC. Dans sa ligne de mire, la loi sur l'assurance-maladie de M. Obama (« *la plus grande inquiétude de nos franchisés* »), les cotisations sociales ou encore une potentielle augmentation du salaire minimum (« *Cela obligera nos franchisés à augmenter leurs prix* »). M. DeLuca participe ainsi au « *fétichisme du petit entrepreneur américain* », ce personnage valeureux, courageux qui, selon les mots de Charles Wright Mills, « *rend l'utopie capitaliste séduisante* ».

Pour se développer aux États-Unis puis dans le monde, Subway a misé sur un modèle de franchise particulièrement attractif. Les frais d'entrée sont modestes (10 000 euros en France, 15 000 dollars aux États-Unis, soit trois fois moins que ses concurrents), et l'ouverture d'une sandwicherie ne nécessite pas un investissement trop important : 200 000 euros en moyenne, dont 80 000 euros en fonds propres. Nul besoin de friteuses, de vastes cuisines, de machines à glace ou de fontaines à boisson : un toaster, un comptoir pour présenter les aliments et un réfrigérateur pour stocker les boissons suffisent. Les franchisés, qui assument seuls les risques de faillite, reversent 12,5 % de leur chiffre d'affaires en royalties (contre 11 % chez KFC et Pizza Hut, ou 7 % chez Pomme de Pain et Planet Sushi). La maison mère se contente d'encaisser les chèques, d'assurer la publicité de la marque et de vérifier, en envoyant des contrôleurs, que chaque magasin applique scrupuleusement le cahier des charges : les treize étapes pour décongeler et cuire le pain, l'aménagement du magasin, le mobilier, les règles d'hygiène, la politique des prix, etc. « *Ils décident et nous exécutons* », constate un franchisé danois, évoquant ses relations avec l'entreprise. « *Si nous devions introduire un changement sans en informer l'agent de développement de Subway, nous aurions des problèmes* », renchérit un autre.

Des candidats, la chaîne n'exige ni expérience ni diplôme. N'ayant pas grand-chose à perdre, elle se montre même très active pour démarcher les entrepreneurs en herbe. Pourtant, dès 1998, aux États-Unis, dans le cadre d'une commission de la Chambre des représentants, l'économiste Dean Sager parlait de Subway comme du « *plus gros*

problème dans le domaine du franchisage », « *l'exemple même de tous les abus imaginables* ». Même son de cloche près de quinze ans plus tard sur le site français Blog-franchise.fr : « *Le constat est sans appel, la majeure partie des franchisés survivent en trimant au quotidien.* »

Sans doute tenus à un devoir de réserve, la plupart des gérants refusent de s'exprimer sur le contrat qui les lie à la multinationale américaine. Patron d'une boutique près de Lille, Michel accepte de donner quelques précisions sous couvert d'anonymat : « *Subway veut ouvrir des restaurants partout, et il n'y a pas vraiment d'études de marché. On se retrouve parfois avec trois boutiques sur moins de 500 mètres et on se concurrence les uns les autres. Pour pouvoir vivre, beaucoup sont obligés d'ouvrir plusieurs restaurants* », raconte-t-il, corroborant les données de l'Observatoire de la franchise selon lesquelles 70 % des nouveaux restaurants de l'enseigne en France sont ouverts par des multifranchisés. Le gérant du Nord se plaint également des exigences de Subway en matière de royalties : « *Elles sont prélevées toutes les semaines, même quand les affaires vont mal. On peut vite accumuler des dettes. D'autant qu'on doit passer par les fournisseurs officiels de l'enseigne et qu'on n'a pas de marge de manœuvre pour discuter les prix.* »

Quand nous interrogeons l'un des « dévelopeurs régionaux » sur les difficultés de ses franchisés, il nous renvoie au service de relations publiques de l'entreprise, sous-traité en Europe auprès de l'agence britannique McKenna Townsend, qui est formelle : à part quelques cas isolés, les franchisés sont ravis. Pourtant, les faillites sont très fréquentes. Selon le magazine Capital (19 novembre 2013), en France, entre 2008 et 2010, 45 % des restaurants Subway ont changé de main.

Pressurés par la maison mère, les propriétaires de restaurants infligent le même traitement à leurs employés. Selon une enquête menée par CNN à partir des données du ministère du travail américain, les gérants de restaurants aux États-Unis ont commis 17 000 entorses au droit du travail entre 2000 et 2013 : heures supplémentaires non payées, retenues illégales sur salaire en cas de trous de caisse, licenciements abusifs... M. DeLuca a réagi en accablant ses franchisés, estimant qu'il s'agissait de « *violations au niveau des magasins* » et que cela ne concernait pas l'entreprise elle-même. D'ailleurs, a-t-il ajouté, « *depuis trois ou quatre ans, nous travaillons étroitement avec le ministère du travail pour enseigner à nos propriétaires les bons comportements* » (CNBC, 7 mai 2014). Les salariés de Subway ont peu de moyens de résister à leur gérant. « *Il s'agit de très petites structures avec seulement quelques salariés, et il est presque impossible pour un syndicat de s'y implanter*, nous explique M. Olivier Guivarch, chargé du secteur hôtellerie-tourisme-restauration à la Confédération française démocratique du travail (CFDT). *En France, elles n'ont pas de comité d'entreprise, pas de délégué syndical, pas d'institution représentative du personnel. C'est plus facile de s'implanter dans des magasins "intégrés" comme Starbucks.* »

En effet, la chaîne de Seattle ne franchise pas ses boutiques. Elle ouvre des succursales, afin, dit-elle, de maintenir les hautes exigences de la marque et de choisir avec minutie les emplacements de ses cafés. Tandis que Subway, dans sa stratégie de développement tous azimuts, inaugure des restaurants n'importe où, Starbucks procède ville par ville. Il privilégie les lieux de flux —grands boulevards, centres commerciaux, gares et aéroports, quartiers d'affaires, centres-villes historiques—, qu'il sature pour étouffer la concurrence. Il parvient ainsi à s'implanter y compris dans des pays qui, comme la Chine (1 300 magasins en 2014) ou le Japon (1 000), n'avaient quasiment aucune culture du café préalable.

Les emplacements des succursales correspondent à la clientèle ciblée par l'enseigne, mais aussi à l'image qu'elle souhaite donner. Comme l'a montré la professeure de littérature et spécialiste en rhétorique Paula Mathieu, l'entreprise propose un récit

destiné à mettre en scène « l'expérience Starbucks ». Selon M. Schultz, un salon Starbucks, c'est « plus qu'une merveilleuse tasse de café » : une « extension de la vie quotidienne, un "troisième lieu" entre la maison et le travail, un prolongement du domicile et du bureau » ; un terrain de sociabilité, où chaque client doit se sentir unique. Les «baristas» —les employés postés derrière le comptoir— sont incités à engager la conversation, à appeler le client par son prénom, à lui parler des inégalités raciales aux États-Unis (c'était le but de la campagne « Race Together » lancée par l'enseigne en mars 2015) ou des méthodes de torréfaction de l'entreprise.

Car le consommateur ne boit pas un café pour se réveiller, comme il le ferait dans un bistrot ; il n'ingurgite pas une boisson standardisée, au gramme et au degré près, de Dubaï à Rio de Janeiro : il pose un acte gastronomique. L'usage de l'italien pour désigner les boissons (« Latte », « Macchiato », « Frappuccino.», etc.), la « règle des dix secondes » obligeant les baristas à jeter tout expresso qui n'a pas été entamé dans ce laps de temps au prétexte qu'il aurait perdu sa saveur, ou encore les brochures éditées par la chaîne (« Chaque grain de café nécessite un équilibre unique entre température et temps [de torréfaction] pour atteindre son pic individuel d'arôme, d'acidité, de corps et de saveur ») viennent accréditer cette idée : fruits d'un savant équilibre entre exactitude scientifique et passion incontrôlée, les produits Starbucks ne peuvent être appréciés que par des personnes raffinées. La chaîne parvient ainsi à drainer une clientèle mondialement uniformisée : des étudiants aisés, des actifs cosmopolites, des touristes, des expatriés, qui y trouvent un refuge familial et un lieu de distinction où l'on peut satisfaire son bon goût. « On a créé le business du café gourmet », se félicite M. Schultz.

De son côté, M. DeLuca se vante d'avoir créé celui du fast-food sain. L'idée lui en est venue de manière fortuite à la fin des années 1990, alors que le problème de l'obésité prenait de l'importance aux États-Unis. En 1998, M. Jared Fogle, un Américain de 21 ans qui pèse 192 kg, décide de se lancer dans un régime d'un genre particulier. Pendant un an, il ne mangera que des sandwichs Subway, un à la dinde le midi et un végétarien le soir, sans fromage ni mayonnaise. L'effet est miraculeux : il perd plus de 110 kg. Lorsque le magazine masculin *Men's Health* évoque l'expérience, elle devient connue sous le nom de « régime Subway ».

La multinationale du Connecticut se lance alors à fond sur le créneau du diététique. Elle adopte en 2002 le slogan « Mangez frais » (« Eat Fresh ») et change son logo. Jadis noir, puis marron et jaune, celui-ci devient vert, comme la nature. Pour gagner en crédibilité, Subway noue des partenariats avec des organisations telles que l'American College of Cardiology ou l'American Heart Association. Quant à M. Fogle, il est devenu le Ronald McDonald's de la sandwicherie, le « Subway Guy » (« M. Subway »). En quinze ans, il est apparu dans plus de trois cents publicités de la marque, empochant au passage la coquette somme de 15 millions de dollars. M^{me} Michelle Obama, elle, n'a rien touché quand elle a remercié Subway, devant une nuée de médias, de « donner envie aux enfants de manger des légumes ».

En se présentant comme un fast-food sain et naturel, la sandwicherie n'est pas seulement parvenue à pénétrer le marché des personnes préoccupées par leur poids. Elle s'est aussi ouvert des lieux fermés à ses concurrents et à leurs produits frits : hôpitaux, lycées, campus, etc. Ce « rhabillement en vert » (*greenwashing*) s'est avéré très lucratif : entre 1998 et 2011, d'après *USA Today* (23 février 2013), ses ventes aux États-Unis sont passées de 3,1 à 11,5 milliards de dollars.

Pourtant, un aliment n'est pas « sain », « naturel », ni même « frais » au seul prétexte qu'il n'a pas été cuisiné. Cultivés hiver comme été dans des serres surchauffées, gavés d'engrais et de pesticides, cueillis à peine mûrs (sinon franchement verts) pour avoir le temps d'être acheminés, les légumes des sandwichs Subway n'ont aucun goût. Les tranches de jambon, de dinde ou de bœuf, dont une affiche signale dans chaque restaurant qu'elles sont contre-indiquées aux personnes allergiques au lait et au soja, proviennent de véritables usines à viande où l'animal est traité comme une matière première que l'on peut mélanger et transformer à l'envi en y ajoutant de l'eau, du sel,

du sucre, des stabilisateurs, etc. Aux États-Unis, la chaîne s'approvisionne auprès du géant West Liberty Foods —qui fournit également les hypermarchés Walmart et Costco. M. DeLuca s'est vu reprocher en juin 2015 l'usage excessif des antibiotiques pour traiter les animaux.

De plus, si l'on peut, à l'instar de M. Fogle, composer des sandwiches relativement diététiques, on peut aussi les truffer de sauce et de fromage et les accompagner de chips et de sodas ; ce que font la plupart des clients. Quant aux compositions suggérées par la chaîne, elles sont particulièrement caloriques. Dans leurs versions de 30 centimètres, les sandwichs « Big Philly Cheesesteak » et « Meatballs Marinara », deux des produits-phares de la chaîne, affichent respectivement 1 000 et 750 calories, quand le Big Mac de McDonald's en contient 540.

De la même manière, c'est un peu par hasard que Starbucks s'est repositionné sur le créneau du commerce « éthique ». En novembre 1999, à Seattle, siège de l'entreprise, se déroule un sommet de l'Organisation mondiale du commerce. Des rassemblements altermondialistes ont lieu dans toute la ville. Parce qu'elles imposent le mode de vie américain à l'ensemble de la planète tout en reposant sur l'exploitation des paysans du Sud, les boutiques Starbucks sont prises pour cibles par les manifestants. Craignant de devenir, comme McDonald's ou Nike, un symbole de l'impérialisme, M. Schultz et ses stratégies se lancent dans une opération de blanchiment social (*social washing*).

En 2000, l'enseigne signe un partenariat avec TransFair USA, une organisation de promotion du commerce équitable. Quatre ans plus tard, elle crée son propre label éthique, par lequel elle s'engage à payer ses grains de café 20 à 30% au-dessus du prix du marché tout en assurant aux producteurs des tarifs fixes qui les protègent contre la chute des cours. Parallèlement, elle multiplie les avantages pour ses employés. Aux États-Unis, par exemple, ils peuvent bénéficier d'une couverture maladie (à partir de vingt heures par semaine), acquérir des actions à des conditions privilégiées (s'ils ont plus d'un an d'ancienneté) ou encore emporter des paquets de café gratuits (dans la limite d'un par semaine).

Ces mesures pèsent peu dans la politique globale de l'entreprise, agressive pour ses employés comme pour ses fournisseurs. Entre 1991 et 2013, le volume global des achats de café est passé de 30 milliards de dollars à 70 milliards. Dans le même temps, la part que les pays producteurs tiraien de cette activité a fondu de 40 % à 10 %. Starbucks a contribué à cette évolution.

Dès 2004, l'entreprise dépêche des lobbyistes à Washington, notamment pour travailler à l'abaissement des barrières douanières avec les pays où elle s'approvisionne. En 2006-2007, elle traîne l'Éthiopie devant les tribunaux américains pour l'empêcher d'enregistrer comme « appellation commerciale » trois de ses variétés de café. Afin d'éviter de payer des impôts sur les bénéfices dans les pays où elle s'implante, elle fait transiter ses fonds vers des paradis fiscaux, notamment via une société installée en Suisse. En tant que membre de la très puissante Association des fabricants de produits alimentaires (Grocery Manufacturers Association, avec Nestlé, Kraft Foods, Procter & Gamble...), elle promeut le libre-échange. Bref, elle agit comme n'importe quelle multinationale de l'agrobusiness.

Et ses salariés ressemblent à ceux des autres enseignes de fast-food. Tels les « sandwich artists » de Subway, les « baristas » de Starbucks sont bons à tout faire : prendre les commandes, encourager le client à consommer (« *Voulez-vous aromatiser votre café ? y ajouter le supplément crème ?* »), préparer les boissons, tenir la caisse, mais aussi laver les tables, sortir les poubelles, faire la plonge, récurer les toilettes. Le tout avec le sourire, et pour un revenu qui excède à peine le salaire minimum, pourboires inclus.

Aux yeux de l'entreprise, les salariés sont interchangeables. « *S'il y a une personne qui manque dans une boutique, ou s'il y a trop de monde sur le planning de ta boutique, le "store manager" peut très bien te demander d'aller filer un coup de main ailleurs,* » raconte Arnaud, barista parisien. *Dans nos contrats, il y a également une clause de*

mobilité : on peut te demander de changer de boutique pour de bon, et les salariés à temps complet n'ont pas le droit de refuser. » Pour surveiller ses « partenaires » — mais de manière éthique —, la compagnie a par ailleurs mis au point un dispositif baptisé CustomerVoice (Voix du client) : « Depuis trois ou quatre mois, explique Arnaud, toutes les X commandes, un second ticket sort avec le ticket de caisse et invite le client à répondre à un questionnaire sur Internet pour noter son expérience. Cela lui permet de gagner l'équivalent d'un grand Latte par jour pendant un mois. »

La pression est grande pour empêcher les salariés de s'exprimer sur leurs conditions de travail. Quand, en 2005, M. Daniel Gross, un barista qui voulait créer dans son magasin new-yorkais une section du syndicat Industrial Workers of the World (IWW), se confia à un journaliste du *New York Times*, M. Schultz adressa illico un courriel à tous ses salariés américains pour contredire le jeune homme, qui fut licencié quelques mois plus tard. Depuis, l'entreprise s'oppose farouchement à l'émergence de syndicats. Et quand elle échoue, elle semble s'arranger pour qu'ils ne soient pas trop remuants. En 2013, les premières élections professionnelles au sein de Starbucks France ont vu la CFDT l'emporter. Quand nous contactons deux de ses représentants, le premier, un « store manager » parisien qui appelle également les employés « partenaires », se déclare indisponible pendant plusieurs semaines. La seconde, « shift supervisor » (chef d'équipe), « ne souhaite pas communiquer sans l'autorisation de ses responsables ».

Le fort turn-over, la petite taille des structures, le système de franchisage, le poids de la hiérarchie rendent difficile l'organisation du personnel dans la restauration rapide. En mai 2014, des délégués syndicaux de plus de trente pays se sont réunis à New York pour évoquer la possibilité d'une action collective. Ils ont pu écouter le témoignage de l'organisation Unite en Nouvelle-Zélande, l'une des rares à avoir réussi à s'implanter durablement dans le secteur. En novembre 2005, une dizaine de militants de ce syndicat faisaient irruption dans un Starbucks de la ville d'Auckland, appelant les baristas à cesser le travail. L'opération se renouvelle dans d'autres boutiques. En moins de six mois, deux mille personnes adhèrent au syndicat, qui multiplie les actions spectaculaires, comme les campagnes de *phone zaps* : des militants saturent le centre d'appels d'une entreprise pour interrompre le système de livraisons. Les géants du fast-food capitulent : en mars 2006, une convention collective est signée. Depuis, plus de 30 000 jeunes travailleurs sont passés par les rangs du syndicat. Et les salaires dans la restauration rapide en Nouvelle-Zélande ont augmenté de moitié...

CONCOURS INTERNE NORMAL DE CONTRÔLEUR DE L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

ANNÉE 2016

ÉPREUVE DE STATISTIQUES

Décembre 2015

(Durée : 3 heures, coefficient :4)

Le sujet comporte 7 pages (y compris celle-ci)

Le présent document comprend 5 exercices indépendants. **Sauf consignes particulières, les résultats seront donnés avec une décimale.**

Le candidat devra être attentif au contenu des questions afin d'y répondre de façon précise.

NOTA :

1° Il sera tenu compte dans la notation tant de la présentation des tableaux et graphiques demandés que de la pertinence et de la clarté des commentaires.

2° L'usage de la calculatrice est autorisé.

Exercice 1

A l'aide du tableau ci-dessus,

1. Quel est le salaire horaire brut moyen des hommes dans la tranche d'âge de 46 à 50 ans ?
2. Calculer la répartition des hommes selon l'âge, puis celle des femmes.
3. Pour chaque tranche d'âges, calculer le nombre total d'actifs et le salaire horaire brut moyen.
4. Comparer le salaire horaire brut moyen des hommes et des femmes selon l'âge. Selon vous, quels éléments permettraient de faire une analyse plus complète des disparités de salaire horaire brut entre les hommes et les femmes ? (10 lignes maximum)

Tableau 1

Nombre d'actifs et salaire brut horaire, par âge et sexe

	Hommes		Femmes	
	Nombre d'actifs (en milliers)	Salaire horaire brut moyen (en €)	Nombre d'actives (en milliers)	Salaire horaire brut moyen (en €)
De 21 à 25 ans	965,6	13,0	816,8	12,2
De 26 à 30 ans	1550	15,9	1415,7	14,7
De 31 à 35 ans	1727,2	18,2	1577,5	16,5
De 36 à 40 ans	1755,8	20,2	1584,9	17,6
De 41 à 45 ans	1981,9	21,5	1813	17,7
De 46 à 50 ans	1918,9	22,5	1807,9	17,9
De 51 à 55 ans	1857,6	23,1	1731,3	17,9
De 56 à 60 ans	1460,1	24,8	1391,4	18,6
Plus de 60ans	482,6	31,6	463,6	20,6
Ensemble	13 699,7	20,1	12602,1	16,7

Exercice 2

Le tableau ci-dessous donne des informations sur 3 produits (A, B et C) et 2 accessoires (D et E). Les résultats seront présentés avec une décimale pour les indices et deux décimales pour les prix.

1. Calculer l'indice de prix du produit B entre 1998 et 2014 (base 100 en 1998).
2. Représenter à l'aide d'un graphique approprié les séries d'indices des produits A et B de 1998 à 2014. Commenter brièvement.
3. L'évolution annuelle moyenne du produit C entre 2012 et 2014 est de 2,2 %. Calculer le prix de ce produit en 2014.
4. L'évolution annuelle du prix du produit C entre 2013 et 2014 est de +1,5 %. Calculer son prix en 2013 et l'évolution de son prix entre 2012 et 2013.
5. L'accessoire D coûtait 28 € en 2010. Calculer l'indice de prix du produit B complété de son accessoire en base 100 en 2008 pour la période 2005 – 2014.

Rappel : Le taux de croissance annuel moyen, exprimé en pourcentage, sur n périodes (années, mois, semaines, etc.) est donné par la formule

$$TCAM = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{valeur finale}}{\text{valeur initiale}}} - 1 \right) \times 100$$

Tableau 2

Prix ou indice de prix de 3 produits et de leurs accessoires entre 1998 et 2014

	Indice de prix du produit A (base 100 en 2000)	Prix du produit B (en €)	Prix du produit C (en €)	Indice de prix de l'accessoire D associé aux produits B ou C (base 100 en 2008)	Prix de l'accessoire E associé au produit A (en €)
2014	127,9	264,00		114,5	90,00
2013	127,2	256,10		113,0	90,25
2012	123,7	248,35	62,18	112,4	92,46
2011	121,1	242,07	54,90	115,2	88,18
2010	119,3	152,18	47,15	110,1	86,54
2009	115,9	206,34	45,62	108,0	83,25
2008	114,2	234,62	43,37	100,0	85,00
2007	112,4	215,73	42,00	98,5	80,12
2006	110,4	213,62	39,55	95,0	75,86
2005	108,1	208,48	39,55	99,0	70,22
2004	105,9	193,65			
2003	103,9	184,16			
2002	102,2	181,05			
2001	100,5	184,11			
2000	100,0	189,49			
1999	98,9	171,50			
1998	95,3	167,30			

Exercice 3

A l'aide des tableaux 3 et 4, il est proposé de faire une analyse des principales variables (dont le statut politique) sur la performance économique de 35 îles de la Caraïbe et du Pacifique. Les trente-cinq îles ont été choisies sur les critères de superficie et de population et de la disponibilité des données. Dix-neuf états souverains et seize territoires dépendants chacun d'une métropole ont été sélectionnés, peuplés chacun de moins de trois millions d'habitants.

Les îles dépendantes sont : Samoa, Anguilla, Aruba, Les Bermudes, les îles vierges britanniques, les îles Caïman, la Polynésie française, la Guadeloupe, Guam, la Martinique, Montserrat, les Antilles néerlandaises, la Nouvelle-Calédonie, les îles Marianas, Turks & Caicos et les îles Vierges américaines.

Les îles indépendantes sont : Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Dominique, Fidji, Grenade, Jamaïque, Kiribati, Marshall Island, Micronésie, Palau, Saint Kitts & Nevis, Sainte Lucie, Saint Vincent, Samoa, Salomon Islands, Tonga, Trinida & Tobago et Vanuatu.

1. Parmi les îles dépendantes, quelle est la plus peuplée ? Parmi les îles indépendantes, quelle est la plus petite ?
2. Pour chacune des îles dépendantes, calculer la densité de la population en nombre d'habitants au km².
3. Donner la définition de l'âge médian.
4. Représenter graphiquement la répartition de la population selon les tranches d'âge pour les Bermudes, la Martinique, Fidji et Tonga. Commenter.
5. A l'aide du tableau 4, rédiger une analyse comparative entre les îles dépendantes et indépendantes (15 lignes maximum).

Tableau 4

Variables	Îles dépendantes	Îles indépendantes
Superficie (en km ²)	1 871	7 582
Population (en milliers)	139	375
0 – 14 ans (%)	25	31
15 – 64 ans (%)	68	64
65 ans et + (%)	7	5
Age médian	31	25
Taux brut de natalité (%)	17	21
Taux brut de mortalité (%)	5	7
Taux de mortalité infantile (%)	10	23
Espérance de vie à la naissance	77	70
Taux d'alphabétisation (%)	97	91
Revenu par habitant (en \$)	16 381	6 145
Agriculture (%)	5	16
Industrie (%)	15	20
Services (%)	80	65
Taux de chômage (%)	11	13
Nombre de touristes / habitant	5	1

Tableau 3

	Superficie (en km ²)	Population (en milliers)	Part des 0-14 ans (en %)	Part des 15-64 ans (en %)	Part des 65 ans et + (en %)	Age médian	Taux brut de natalité (en ‰)	Taux brut de mortalité (en ‰)	Taux de fécondité	Espérance de vie à la naissance
Samoa	199	58	37	60	3	22,4	24,5	3,4	3,4	75,6
Anguilla	102	13	24	69	7	30,4	14,5	5,5	1,7	76,9
Aruba	193	71	20	69	11	37,5	11,5	6,5	1,8	79
Les Bermudes	53	65	19	69	12	39,2	11,8	7,6	1,9	77,6
Îles Vierges britanniques	153	22	22	73	5	30,9	15	4,4	1,7	76,3
Îles Caïman	262	43	21	71	8	36,5	13,1	4,8	1,9	79,8
Polynésie française	4 167	266	28	66	6	27,1	17,3	4,6	2,1	75,7
Guadeloupe	1 780	445	24	67	9	31,4	15,8	6,1	1,9	77,7
Guam	549	166	30	64	6	28,2	19,3	4,4	2,6	78,1
Martinique	1 100	430	23	67	10	33,1	14,6	6,4	1,8	78,9
Montserrat	102	9	23	66	11	28,2	17,6	7,4	1,8	78,5
Antilles néerlandaises	960	218	25	67	8	32,1	15,4	6,4	2	75,6
Nouvelle Calédonie	19 060	214	29	65	6	27,2	19	5,6	2,4	73,8
Îles Marianas	477	78	20	78	2	29,3	19,8	2,3	1,3	75,7
Turks & Caicos	430	20	33	63	4	27,2	22,9	4,3	3,1	74,3
Îles Vierges américaines	352	109	24	66	10	35,9	14,5	6,1	2,2	78,8
Antigua & Barbuda	443	68	28	68	4	29,4	17,7	5,6	2,3	71,6
Bahamas	13 940	300	28	66	6	27,3	18,2	8,8	2,2	65,6
Barbados	431	278	21	70	9	33,7	13	9,1	1,7	71,6
Dominique	754	69	27	65	8	29	16,3	6,9	2	74,4
Fidji	18 270	881	32	64	4	24	22,9	5,7	2,8	69,2
Grenade	344	89	35	61	4	20,9	22,6	7,3	2,4	64,5
Jamaïque	10 991	2 713	28	65	7	26,8	16,9	5,4	2	76,1
Kiribati	811	101	39	58	3	19,8	31	8,5	4,2	61,3
Marshall Island	181	58	39	58	3	19,6	33,9	4,9	4	69,7
Micronésie	702	108	38	59	3	N/A	25,8	5	3,4	69,4
Palau	458	20	27	68	5	31,1	18,7	6,9	2,5	73,2
Saint Kitts & Nevis	261	39	27	64	9	27,3	18,3	8,7	2,4	71,9
Sainte Lucie	616	164	31	64	5	24,5	20,5	5,2	2,3	73,3
Saint Vincent	389	117	28	66	6	25,8	16,8	6	1,9	73,4
Samoa	2 944	178	28	66	6	24,2	15,7	6,5	3,1	70,4
Salomon Islands	28 450	524	42	55	3	18,4	31,6	4	4,2	72,4
Tonga	748	110	37	59	4	20,1	24,9	5,5	3	69,2
Trinité & Tobago	51 128	1 097	21	71	8	30,4	12,8	9	1,8	69,3
Vanuatu	12 200	203	34	63	3	22,3	23,7	8	2,9	62,1

Remarque : L'île de Samoa est présente deux fois dans le tableau : la partie occidentale est indépendante, la partie orientale est sous administration américaine.

Exercice 4

A l'aide du tableau 5,

1. Quel est le taux de pénétration de la téléphonie mobile en 2012 en Pologne ?
2. Expliquer pourquoi ce taux est supérieur à 100.
3. A l'aide des données disponibles dans le tableau, donner une estimation de la population de chaque pays pour l'année 2014.
4. Calculer l'évolution annuelle moyen du taux de pénétration entre 2010 et 2014 pour l'Australie, l'Espagne, la France et la Pologne.
5. Si cette évolution reste constante dans les années à venir, calculer quel serait le taux de pénétration de la téléphonie mobile dans ces 4 pays en 2020.

Ces résultats vous semblent-ils crédibles ?

Commenter brièvement.

Rappel : Le taux de croissance annuel moyen, exprimé en pourcentage, sur n périodes (années, mois, semaines, etc.) est donné par la formule

$$TCAM = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{valeur finale}}{\text{valeur initiale}}} - 1 \right) \times 100$$

Tableau 5

Internet et téléphonie mobile dans quelques pays du monde en 2014

	Abonnés à la téléphonie mobile									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	en millions	Taux de pénétration	en millions	Taux de pénétration	en millions	Taux de pénétration	en millions	Taux de pénétration	en millions	Taux de pénétration
Allemagne	88	106,5	91	109,7	92	111,6	100	120,9	100	120,4
Australie	23	100,4	24	104,6	24	105,6	25	106,8	31	131,2
Brésil	197	100,9	234	119,0	248	125,0	271	135,3	281	139,0
Chine	859	63,2	986	72,1	1 112	80,8	1 229	88,7	1 286	92,3
Espagne	51	111,3	53	113,1	51	108,4	50	106,9	51	107,8
France	58	91,4	60	94,1	62	97,4	63	98,5	65	100,4
Inde	752	62,4	894	73,2	865	69,9	886	70,8	944	74,5
Italie	94	154,8	96	158,1	97	159,6	97	158,8	94	154,2
Japon	123	96,8	133	104,3	141	110,9	148	116,3	153	120,2
Pologne	47	122,9	50	131,3	54	141,5	57	149,1	60	156,4
Royaume-Uni	77	123,6	77	123,6	78	124,8	79	124,6	78	123,6
Russie	238	165,5	204	142,0	208	145,3	218	152,8	221	155,1

Source : International Telecommunication Union (ITU)

Définition : le taux de pénétration est exprimé pour 100 habitants. C'est le rapport entre le nombre d'abonnés à un service de téléphonie mobile et la population totale.

Exercice 5

En 1973, un système national d'identification des entreprises et un répertoire national des entreprises et de leurs établissements ont été créés pour généraliser l'utilisation d'un identifiant unique dans toutes les relations entre l'administration et les entreprises. L'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) gère ce répertoire, dénommé SIRENE.

Le numéro SIREN est composé de huit chiffres, plus un chiffre de contrôle qui permet de vérifier la validité du numéro. La clé de contrôle utilisée pour vérifier l'exactitude d'un identifiant est une clé « 1-2 », suivant l'algorithme de Luhn.

Le principe est le suivant : on multiplie tous les chiffres de rang impair de la séquence par 1 ; on multiplie tous les chiffres de rang pair par 2. Si le résultat est un nombre à deux chiffres, on somme ces deux chiffres (par exemple, 12 se comptabilise $1+2$, soit 3). On fait ensuite la somme de tous les chiffres obtenus. Le résultat obtenu doit être un multiple de 10.

Exemple : le numéro 120 027 016 est valide

1. Voici 5 numéros SIREN de 5 entreprises. Pour chaque numéro vous indiquerez le résultat du calcul et en déduirez si le numéro est valide ou non :

541 321 264

442 687 570

343 598 108

120 573 540

301 366 886

2. Par quel chiffre faut-il remplacer le ? pour que ces deux numéros soient valides :

327 460 9 ?1

338 5 ?4 820



CONCOURS INTERNE NORMAL DE CONTRÔLEUR DE L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

ANNÉE 2016

ÉPREUVE DE RÉDACTION ADMINISTRATIVE

Décembre 2015

(Durée : 3 heures, coefficient :6)

Le sujet comporte 22 pages (non compris celle ci)

A partir des seuls documents joints, vous rédigerez une note de synthèse de 4 pages. Après avoir défini le champ historique de l'économie sociale et solidaire, puis dressé son panorama économique en France, vous expliquerez les enjeux et les limites de la loi du 31 juillet 2014.

	Pages
L'économie sociale, des principes communs et beaucoup de diversité - Insee Première n°1522	4 pages
Economie sociale et solidaire : les enjeux actuels d'un secteur en plein essor – BSI Economics - 7 octobre 2014 – Lucia Lizarzaburu	8 pages
Les grands enjeux de la loi sur l'économie sociale et solidaire – La Croix – 13/05/2014	2 pages
Entreprendre autrement : l'économie sociale et solidaire - Conseil économique social et environnemental – janvier 2013	2 pages
Loi n°2014-856 du 31 juillet relative à l'économie sociale et solidaire – www.legifrance.gouv ? Extraits	2 pages
Extrait « Avis du conseil économique, social et environnemental » du CESE	4 pages
Total des pages :	22 pages

Nota : Il sera tenu compte dans la notation de la clarté de la rédaction, de l'orthographe, de la grammaire et de la présentation.



L'économie sociale, des principes communs et beaucoup de diversité

10 % de l'emploi salarié et 5 % de la valeur ajoutée

En 2012, les quatre familles de l'économie sociale - coopératives, mutuelles, associations et fondations - emploient 2,3 millions de salariés et versent 60 milliards d'euros de rémunération. Elles génèrent 90 milliards d'euros de valeur ajoutée, provenant en majorité d'activités marchandes.

Associations et fondations interviennent surtout dans l'action sociale, la santé et l'enseignement. Les coopératives sont des acteurs essentiels de la banque et de la filière agroalimentaire. Elles prolongent par ailleurs leur activité avec des filiales situées hors de l'économie sociale. Les mutuelles concentrent leur intervention dans les complémentaires santé et l'assurance des biens et des personnes. Les conditions de rémunération et la gestion de l'emploi diffèrent également les familles de l'économie sociale : le monde associatif recourt ainsi davantage dans certains secteurs aux contrats aidés et au temps partiel. Les quatre familles sont présentes sur tout le territoire, mais comptent particulièrement dans l'emploi des zones peu industrielles.

Laurent Bisault, direction régionale de Midi-Pyrénées, et Julien Deroyon, département des synthèses sectorielles, Insee

L'économie sociale comprend quatre familles traditionnelles : coopératives, mutuelles, associations et fondations. Elles constituent le cœur de l'économie sociale et solidaire, en attendant l'apparition effective de nouvelles formes de

sociétés mises en place par la loi du 31 juillet 2014 (*encadré 1*). Ces quatre familles se réclament de principes communs hérités de leur histoire : gouvernance démocratique, solidarité, juste répartition des excédents, gestion autonome

et indépendante, liberté d'adhésion. Elles constituent un acteur économique important, pesant 10 % de l'effectif salarié (personnes physiques) et 8 % de la masse salariale. Leur valeur ajoutée (au coût des facteurs) est estimée à 90 milliards d'euros en 2012, soit 5 % de l'ensemble de l'économie (*figure 1*). Toutefois, leur importance va au-delà de ces indicateurs économiques qui, par exemple, ne prennent pas en compte le bénévolat.

1 Ventilation de l'économie sociale par famille et par secteur institutionnel de la comptabilité nationale en 2012

	Valeur ajoutée (en Mds d'euros)	Masse salariale (en Mds d'euros)	Effectif salarié au 31 décembre
Ventilation par famille			
Associations et fondations	65,1	44,1	1 886 150
Coopératives	14,7	11,3	307 020
Mutuelles	10,1	4,6	131 410
Ventilation par secteur			
Sociétés non financières	36,7	24,0	926 331
<i>dont associations et fondations</i>	23,9	16,5	701 847
<i>dont coopératives</i>	8,9	5,4	159 090
Sociétés financières	12	8,5	213 946
Unités non marchandes*	41,2	27,6	1 184 303
Ensemble	89,9	60	2 324 580

* Les unités non marchandes sont des associations et fondations, principalement classées avec les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) ou éventuellement avec les administrations publiques (APU). La masse salariale des ISBLSM intègre ici les rémunérations prises en charge par les APU, notamment dans l'enseignement.

Sources : Insee, Clap, DADS, *comptes nationaux*, *lisses fiscales*, *calculs Insee*.

Une valeur ajoutée réalisée pour plus de la moitié par des unités marchandes

L'économie sociale ne constitue pas pour autant un ensemble homogène. Quoique sans but lucratif, les associations peuvent tirer une part significative de leurs ressources de la vente de biens et services. Les coopératives regroupent des établissements de crédit ainsi que des sociétés non financières (coopératives agricoles, de production...). Les mutuelles

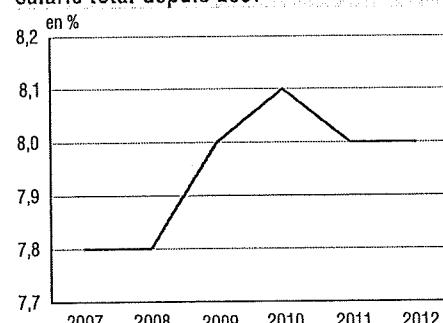
englobent des unités légales produisant des services non financiers, comme les centres de soins médicaux et dentaires.

Les secteurs institutionnels de la comptabilité nationale en donnent une lecture plus homogène en termes d'agent économique. Les unités de l'économie sociale se répartissent ainsi entre unités non marchandes et unités marchandes et, au sein de ces dernières, entre sociétés financières (SF) et sociétés non financières (SNF).

Les unités non marchandes de l'économie sociale représentent la moitié des effectifs de l'économie sociale, mais un peu moins (46 %) en termes de rémunérations et de valeur ajoutée (*figure 1*). Ce sont toutes des associations ou fondations et elles rassemblent les deux tiers de l'effectif salarié de ces deux familles.

L'économie sociale est majoritairement marchande en termes de masse salariale et de valeur ajoutée. Parmi les unités marchandes, les SNF concentrent 40 % des salariés, de la masse salariale et de la valeur ajoutée de

2 Part des associations dans l'emploi salarié total depuis 2007



Lecture : de 2007 à 2010, la part de l'emploi des associations a progressé de 7,8 % à 8,1 % et s'est stabilisée depuis autour de 8,0 % de l'emploi salarié total.

Source : Insee, Clap.

l'économie sociale. En leur sein, les associations et fondations gardent une place prépondérante, notamment dans les domaines de la santé et de l'action sociale au profit des personnes âgées. Au total, elles réalisent 65 % de la valeur ajoutée des SNF de l'économie sociale contre 24 % pour les coopératives. Quant aux sociétés financières, coopératives ou mutuelles, elles représentent 9 % des salariés et près de 14 % des rémunérations et de la valeur ajoutée de l'économie sociale.

Cette répartition des unités de l'économie sociale par agent institutionnel met en avant des disparités de rémunération moyenne conséquentes : de 23 300 euros par an en 2012 dans les unités non marchandes à 39 600 euros dans les sociétés financières.

À chaque famille, ses spécificités d'implantation sectorielle

Avec 1,8 million de salariés en 2012, les associations constituent le plus gros vivier d'emplois de l'économie sociale. L'effectif salarié associatif a mieux résisté à la crise que celui de l'ensemble de l'économie (*figure 2*). Cela provient sans doute de leur domaine d'intervention, car les associations sont un acteur prépondérant dans l'action sociale aussi bien que dans le sport et la culture (*figure 3*). Elles ont aussi un poids important dans l'enseignement général et dans la formation professionnelle. Elles sont également présentes dans la santé avec des structures de toute taille : des hôpitaux de plusieurs milliers de salariés comme l'Institut Gustave Roussy de Villejuif (Val-de-Marne) ou l'Hôpital américain de Neuilly (Hauts-de-Seine) et des maisons de santé. Elles interviennent dans la prévention et la médecine du travail.

Avec 73 000 salariés en 2012, les fondations sont présentes dans un nombre plus restreint d'activités : santé, action sociale, enseignement et recherche. Elles sont en moyenne plus grandes que les associations avec quelques très grosses structures, tels l'Institut Pasteur et l'Institut Curie dans la recherche, et la Fondation nationale des sciences politiques dans l'enseignement. Les coopératives de crédit et les coopératives agricoles sont les deux plus importantes catégories de coopératives. Les premières, avec 169 000 salariés en 2012, sont principalement constituées du Crédit agricole, de l'ensemble Banque populaire - Caisse d'épargne (BPCE) et du Crédit mutuel. Quant aux coopératives agricoles, avec leurs 67 000 salariés, elles sont des acteurs incontournables de la filière agroalimentaire. Coopératives de crédit et coopératives agricoles ont par ailleurs étendu leur action en dehors de leur périmètre juridique en créant ou en achetant des filiales. En termes d'emploi, ces filiales hors de l'économie sociale pèsent presque aussi lourd que la partie relevant de l'économie sociale dans les groupes coopératifs de crédit et un peu plus dans les groupes coopératifs agroalimentaires (*encadré 3*).

Les coopératives hors activités agricoles et financières présentent, quant à elles, une moindre rentabilité économique (*définitions*) et mettent davantage en réserve leurs résultats (*encadré 2*).

Les mutuelles régies par le code de la mutualité, soit 86 000 salariés en 2012, se sont diversifiées et interviennent aujourd'hui au-delà de la complémentaire santé. Elles rassemblent ainsi 21 000 salariés dans des établissements hospitaliers et de santé, 12 000 dans l'hébergement médico-social. Elles ont également ouvert des magasins d'optique et d'audition. Les mutuelles relevant du code des assurances, 46 000 salariés, commercialisent des assurances sur les biens ainsi que de l'assurance-vie. Elles ont privilégié la création de filiales extérieures à l'économie sociale pour élargir leur offre et cibler de nouveaux clients (*encadré 3*).

Contrats aidés et temps de travail réduit dans certaines associations

Outre les conditions de rémunération, la gestion de l'emploi dans les quatre familles de l'économie sociale illustre leurs caractéristiques différentes. Le recours aux contrats aidés est concentré dans les associations. Ils représentent en moyenne 6 % des contrats de travail associatifs en 2011 alors qu'ils ne sont quasiment pas utilisés dans les coopératives et demeurent marginaux dans les mutuelles et les fondations. L'importance des contrats aidés varie beaucoup suivant les catégories d'association : ils concernent 35 % des salariés dans les associations d'aide par le travail, œuvrant pour l'insertion des personnes handicapées, et 7 % dans la culture

3 L'emploi dans les familles de l'économie sociale au 31 décembre 2012

	Effectif salarié	Nombre d'établissements ¹	Effectif salarié moyen
Action sociale	860 510	29 570	29
Éducation	333 640	17 640	19
Santé	127 170	3 530	36
Services aux entreprises	96 990	10 190	10
Sport	66 980	20 220	3
Culture et loisirs	47 130	11 500	4
Hébergement et restauration	24 890	3 320	7
Autres associations	255 660	37 650	7
Ensemble des associations	1 812 970	133 620	14
Ensemble des fondations	73 180	1 320	55
Coopératives de crédit	169 130	14 880	11
Coopératives du domaine agricole	66 810	4 680	14
Coopératives de production	25 240	1 490	17
Autres coopératives ²	45 850	2 810	16
Ensemble des coopératives	307 020	23 860	13
Mutuelles régies par le code de la mutualité	85 760	4 670	18
Mutuelles régies par le code des assurances	45 650	2 440	19
Ensemble des mutuelles	131 410	7 110	18
Ensemble de l'économie sociale	2 324 580	165 910	14

1. avec salariés.

2. d'usagers, d'entrepreneurs...

Lecture : les associations œuvrant dans l'action sociale emploient 860 510 personnes au 31 décembre 2012, dans 29 570 établissements, soit un effectif moyen de 29 salariés par établissement.

Champ : familles de l'économie sociale.

Source : Insee, Clap 2012.

ainsi que le sport (*figure 4*). Ils sont rares dans l'aide sociale à domicile, l'accueil des personnes âgées et la santé.

D'autre part, avec une moyenne de 1 150 heures par poste, le temps de travail est également plus réduit dans le monde associatif. En effet, l'animation culturelle ou sportive se fait plus souvent avec des contrats à temps partiel sur courte période, contrairement à l'action sociale et à l'éducation. Le temps partiel est par ailleurs très répandu dans les associations d'aide à domicile.

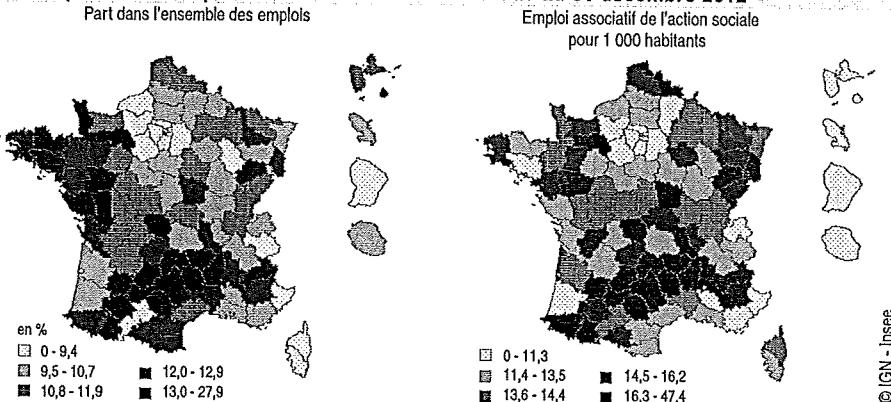
4 Temps de travail et types de contrat par famille de l'économie sociale en 2011

	Part des emplois aidés (en %)	Nombre moyen d'heures par poste	Part du temps partiel (en %)	Durée moyenne des postes (en jours)
Coopératives	8	1 410	10	290
Mutuelles	1	1 370	19	300
Associations	6	1 150	31	280
aide par le travail	35	1 280	26	320
culture et loisirs	7	780	40	240
sport	7	880	30	240
accueil des personnes handicapées	3	1 260	23	290
crèches et garderies	3	1 130	36	270
éducation	2	1 270	24	290
santé	1	1 290	25	300
accueil des personnes âgées	1	1 170	29	270
aide à domicile	0	1 050	73	290
Fondations	2	1 250	19	280
Ensemble de l'économie sociale	4	1 200	26	280
Privé	8	1 300	12	270

e : résultat proche de 0.

Source : Insee, DADS et Clap.

5 Emploi salarié départemental de l'économie sociale au 31 décembre 2012



Source : Insee, Clap 2012 et recensement de la population.

Encadré 1

L'économie sociale et solidaire, définition légale et champ de l'étude

La loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 définit officiellement le périmètre de l'économie sociale et solidaire (ESS). Celle-ci comprend les quatre familles traditionnelles en raison de leur régime juridique (associations, fondations, coopératives et mutuelles) et inclut une nouvelle catégorie, les entreprises de l'ESS, adhérent aux mêmes principes :

- poursuivre un but social autre que le seul partage des bénéfices ;
- une lucrativité encadrée (notamment des bénéfices majoritairement consacrés au maintien et au développement de l'activité) ;
- une gouvernance démocratique et participative.

Pour faire publiquement état de leur qualité d'entreprise de l'économie sociale et solidaire, les unités doivent être valablement enregistrées au registre du commerce et des sociétés sous cette dénomination.

Le périmètre de cette étude est plus restreint, constitué des coopératives, mutuelles, associations et fondations employeuses, repérées par leur catégorie juridique. En sont exclus les administrations publiques, organisations patronales et consulaires, syndicats de salariés et les organisations politiques ou religieuses. Ce périmètre est généralement celui suivi sous l'appellation « économie sociale » distinguée de l'« économie solidaire » (entreprises d'insertion, du commerce équitable...). Sous réserve de ces exclusions, il correspond au socle premier défini par la loi du 31 juillet 2014, en l'attente de la mise en œuvre des dispositions correspondant aux sociétés commerciales se réclamant dans leurs statuts de l'économie sociale et solidaire.

sociale pèse donc peu dans les grandes métropoles. Fournissant un socle de services à la population locale, l'emploi associatif est d'autant plus important qu'il intervient dans des zones plus défavorisées. Il est aussi le reflet de l'histoire des territoires. Le nombre d'emplois pour 1 000 habitants dans l'action sociale s'élève à environ 50 en Lozère, près de 25 dans le Cantal, l'Orne ou l'Aveyron et moins de 10 dans la plupart des départements franciliens. L'enseignement associatif, souvent catholique, est fortement implanté dans le Grand Ouest, le sud du Massif central et à Paris. Les coopératives agricoles bretonnes se sont développées en complément de l'agriculture locale dans le sillon du syndicalisme paysan. Les coopératives viticoles interviennent dans le vignoble champenois, mais peu dans le Bordelais.

Certains acteurs de l'économie sociale travaillent néanmoins pour des clients éloignés. Les coopératives agricoles exportent ainsi massivement. Et l'importance des mutuelles d'assurance autour de Niort persiste longtemps après la création des pionnières entre 1930 et 1950. ■

Sources

Le répertoire national des entreprises et des établissements Sirene donne des informations sur la catégorie juridique et l'activité. Il permet d'identifier les unités faisant partie du périmètre de l'économie sociale.

L'étude est restreinte aux unités employeuses, sachant que les unités non employeuses sont classées avec les ménages en comptabilité nationale. Les statistiques sur l'emploi salarié et les rémunérations, utilisées pour appréhender le poids de l'économie sociale, sont fournies par les déclarations annuelles de données sociales (DADS) et par le fichier de la connaissance locale de l'appareil productif (Clap) pour les statistiques localisées.

Les données fiscales mobilisées sont issues des déclarations fiscales des unités légales à l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu. Les associations peuvent réaliser des ventes et procéder à une déclaration fiscale circonscrite à leur périmètre marchand. Il est appréhendé de cette façon et leur production non marchande est obtenue par comparaison avec les DADS.

L'enquête sur les liaisons financières entre sociétés (Lifi) permet d'identifier les groupes de sociétés opérant en France et détermine leur contour. Seule est prise en compte la partie située sur le territoire national.

Concernant la répartition par agent institutionnel de la comptabilité nationale, pour les associations et fondations, l'appréciation du caractère marchand se fonde principalement sur une expertise par secteur d'activité. Celles jugées non marchandes et non contrôlées par les administrations publiques sont classées parmi les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). Toutefois, dans cette étude, la masse salariale des associations et

fondations classées ISBLSM prend en compte les rémunérations versées à leurs salariés par les administrations publiques, notamment dans l'enseignement.

La valeur ajoutée est estimée par famille de l'économie sociale et secteur institutionnel, à partir des comptes des ISBLSM et des mutuelles, et des données fiscales pour les

Encadré 2 Une moindre rentabilité économique pour les coopératives

Parmi les SNF, les coopératives présentent une plus faible rentabilité économique (*définitions*) que les sociétés extérieures à l'économie sociale pour lesquelles on dispose des données de bilan. L'écart sur la rentabilité économique est plus marqué lorsqu'on contrôle des effets taille et secteur (*figure*).

Ce constat concerne tous les types de coopératives non financières, y compris les coopératives agricoles. Ces dernières présentent pourtant de forts taux de marge (*définitions*), mais elles mobilisent du capital et ont des taux d'investissement (*définitions*) plus élevés.

La constitution de réserves est statutairement encouragée dans les coopératives. De fait, les réserves, issues des bénéfices antérieurs non redistribués, sont plus importantes dans les coopératives que dans les entreprises non financières extérieures à l'économie sociale. Un peu plus de 90 % des coopératives agricoles, de 80 % des coopératives de production et de 70 % des autres coopératives ont ainsi constitué des réserves excédant le seuil légal de 10 % du capital social. Seules 46 % des entreprises le font en dehors de l'économie sociale. Pour 85 % des coopératives agricoles, 70 % des coopératives de production et la moitié des autres types de coopératives, les réserves constituées sont supérieures au capital social. Tel est le cas d'un tiers des entreprises en dehors de l'économie sociale.

Ratios économiques et écarts de ces ratios par rapport à ceux des entreprises extérieures à l'économie sociale de mêmes taille et secteur

	Ensemble des coopératives non financières	Coopératives agricoles (*) de production	Autres coopératives	Sociétés non financières hors économie sociale	en % et en points d'écart
Taux de marge	29 (-5)	38 (+4)	13 (-10)	21 (-9)	26
Taux d'investissement	19 (+4)	21 (+13)	9 (ns)	18 (ns)	14
Taux de rentabilité économique	6 (-15)	6 (-16)	9 (-14)	7 (-16)	10

* Les coopératives agricoles sont entendues au sens de leur catégorie juridique et relèvent par exemple du commerce de gros et de l'industrie agroalimentaire.

Lecture : le taux de marge des coopératives étudiées est en moyenne de 29 %. Il est de 26 % dans les entreprises hors économie sociale. À taille et secteur donnés, le taux de marge des coopératives est toutefois inférieur de 5 points à celui des entreprises en dehors de l'économie sociale.

Champ : entreprises non financières non agricoles, hors auto-entrepreneurs, micro-entreprises au sens fiscal et unités relevant du régime des bénéfices non commerciaux (BNC). Unités employeuses et ayant une valeur ajoutée positive. Le champ comprend 1,2 million d'unités légales non financières hors économie sociale et 3 800 coopératives de l'économie sociale approximativement équiréparties dans les trois catégories (1 300 coopératives agricoles, 1 100 coopératives de production, 1 400 autres coopératives).

Source : Insee, fichier approché des résultats Esane (Fare) 2011.

entités classées en sociétés non financières. Pour celles dont la liasse fiscale n'est pas disponible, leur valeur ajoutée est estimée à partir de leur masse salariale.

À l'instar de la production domestique et en cohérence avec le système de comptabilité nationale, des éléments qui participent de la production non marchande au sens large comme le bénévolat ou la mise à disposition d'équipements ne sont pas valorisés dans cette évaluation.

Définitions

La rentabilité économique rapporte l'excédent brut d'exploitation aux immobilisations totales (corporelles, incorporelles et besoins en fonds de roulement).

Le taux de marge rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée (au coût des facteurs).

Le taux d'investissement rapporte à la valeur ajoutée brute le montant des investissements corporels bruts hors apports.

Groupes de l'économie sociale : les groupes sont des entités économiques formées par un ensemble de sociétés qui ont des liens financiers en capital et dépendent d'une société contrôlante. Les groupes coopératifs ont à leur tête une entité de l'économie sociale. Par extension, et compte tenu du poids des coopératives en leur sein, ils comprennent également trois groupes coopératifs bancaires, Crédit agricole, BPCE et Crédit mutuel : les deux premiers sont contrôlés par des sociétés de capitaux et le troisième par une association.

Encadré 3 Les stratégies de groupe des coopératives et des mutuelles

Les coopératives de crédit et les coopératives agricoles ont étendu leur action en dehors de leur périmètre juridique en créant ou achetant des filiales qui ont le statut de sociétés de capitaux.

Les groupes (*définitions*) coopératifs bancaires se sont constitués par création de filiales ou acquisition d'autres banques extérieures à l'économie sociale comme le Crédit Lyonnais. Ils rassemblent aujourd'hui un peu plus de la moitié des effectifs bancaires. Ils se sont également implantés dans des activités connexes à la banque comme l'immobilier et l'assurance. Les groupes coopératifs bancaires sont plus marginalement présents dans les services informatiques, le traitement de l'information et l'édition. Au total, leur emploi en dehors de l'économie sociale est un peu plus faible que celui situé au sein de l'économie sociale.

L'expansion des coopératives agricoles a été tout aussi forte. Elle a conduit à la création de groupes coopératifs dont les activités s'étendent bien au-delà de la vente d'intrants aux agriculteurs et de la commercialisation des productions : transformation des céréales, alimentation animale, produits laitiers, industrie de la viande, valorisation de fruits et légumes... Au total, leur emploi est majoritairement situé, via leurs filiales, en dehors de l'économie sociale. Les filiales des autres coopératives sont plus rares.

Bibliographie

- Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire disponible sur le site vie-publique.fr.
- Bisault L., « L'échelle des salaires est plus resserrée dans le secteur de l'économie sociale », *Insee Première* n° 1390, février 2012.
- Bisault L., « Le tiers secteur, un acteur économique important », *Insee Première* n° 1342, mars 2011.
- « L'économie sociale en 2012 » : http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?ref_id=eco-sociale.

Direction Générale :
18, bd Adolphe-Pinard
75675 PARIS CEDEX 14

Directeur de la publication :
Jean-Luc Tavernier

Rédacteur en chef :
E. Nauze-Fichel

Rédacteurs :
J.-B. Champion, A. Houli-Garcia,
C. Lesdros-Cauhapé, V. Quénechdu

Maquette : P. Nguyen

Impression : Jouve

Code Sage IP141522

ISSN 0997 - 3192

© Insee 2014

• *Insee Première* figure dès sa parution sur le site internet de l'Insee :

www.insee.fr/collections-nationales

• Pour recevoir par courriel les avis de parution (60 numéros par an) :

<http://www.insee.fr/abonnements>

Pour vous abonner à *Insee Première* et le recevoir par courrier :

<http://www.webcommerce.insee.fr/liste.php?idFamille=16>



Économie sociale et solidaire : les enjeux actuels d'un secteur en plein essor

Résumé

- Considérée à la pointe de l'innovation sociale, l'Économie sociale et solidaire se positionne comme une solution alternative aux défis multiples posés par les crises économiques, sociales, environnementales et morales ;
- L'Économie sociale et solidaire et l'entrepreneuriat social de type *social business* font face à un essor important ces dernières années, avec la prolifération d'une grande hétérogénéité d'*entreprises sociales* et de nouveaux « entrepreneurs sociaux » ;- En France, l'Assemblée Nationale a adopté le 21 juillet 2014 dernier la « *loi Économie sociale et solidaire* » afin de définir légalement pour la première fois le périmètre de l'ESS ;
- Aujourd'hui les notions d'*économie sociale* et d'*entrepreneuriat social* sont de plus en plus employées pour désigner de manière générale l'ESS, cependant ces termes renvoient à une vision différente de l'entreprise sociale ;
- Le débat entre l'approche européenne et l'approche anglo-saxonne explique que l'entreprise sociale n'est pas reconnue de la même manière dans tous les États Européens.

Mots clés : économie sociale et solidaire (ESS), entreprenariat social, innovation sociale, utilité sociale, gestion démocratique, emploi, responsabilité sociale de l'entreprise, bénévolat, coopératives, mutuelles, fondations.

En France, l'Assemblée Nationale a adopté le 21 juillet 2014 dernier la « *loi Économie sociale et solidaire* ». Aujourd'hui l'Économie sociale et solidaire regroupe une multitude d'entreprises sociales de nature très hétérogènes, réunissant les acteurs historiques tels que les associations, les mutuelles, les coopératives et les fondations, mais de nouvelles structures hybrides comme les sociétés commerciales poursuivant un objectif d'utilité sociale font également leur apparition. Cette loi se donne comme objectif de poser pour la première fois le périmètre de l'ESS.

L'Économie sociale et solidaire aspire à « placer l'homme au cœur de l'économie et mettre les activités économiques au service d'un engagement social »¹. Considérée à la pointe de l'innovation sociale, elle se positionne comme une solution alternative aux défis multiples posés par les crises économiques, sociales, environnementales et morales dans les pays développés, en premier lieu, mais également dans les pays en développement. Elle place l'entreprise sociale au cœur du mouvement, comme acteur clé du changement.

L'ESS fait face à un boom ces dernières années aussi bien au niveau national qu'au niveau européen. En France, le gouvernement a enregistré depuis 2000 une hausse de 24% d'emplois supplémentaires dans les entreprises d'économie sociale contre une progression de 4% dans l'emploi privé. Ce secteur compte actuellement 215 000 entreprises avec plus de 2 millions de salariés et représente 10% de l'emploi rémunéré. Un poids important étant donné la place importante du bénévolat au sein de l'ESS. Au niveau européen, l'économie sociale représente 10% de l'ensemble des entreprises soit 6,5% de l'emploi rémunéré. On compte désormais 2 millions d'entreprises qui emploient plus de 14 millions de salariés. Entre 2003 et 2009, l'emploi rémunéré au sein de l'ESS a augmenté de 26,8% dans l'Union Européenne².

Bien que le concept d'Économie sociale et solidaire soit à l'origine né en Europe, l'entreprise sociale n'est néanmoins pas reconnue de la même manière dans tous les États européens. Cette difficulté provient de l'opposition sur la vision de l'entreprise sociale entre l'approche européenne et celle anglo-saxonne. La notion *d'économie sociale* (i.e. *entreprises de l'économie sociale*) renvoie au premier courant et celle *d'entrepreneuriat social* au second. Or ces termes sont employés de plus en plus de nos jours pour désigner de manière générale l'ESS, complexifiant ainsi la catégorisation des « entreprises sociales ». Dans la pratique, cela se manifeste par la grande hétérogénéité des structures que l'ESS regroupe.

On assiste aujourd'hui à une montée en puissance de la vision anglo-saxonne en Europe, qui amène à se questionner au niveau politique et économique sur le concept de l'économie sociale et plus précisément de l'entreprise sociale. Ce qui explique notamment pourquoi ce mouvement peine à être reconnu et porté aussi bien par les acteurs de l'ESS que par les autorités politiques. Nous revenons sur ces deux notions afin de mieux cerner l'enjeu qu'elles portent dans les discussions actuelles sur l'Économie sociale et solidaire.

¹Définition donnée par Convergences, première plateforme de réflexion en Europe destinée à établir de nouvelles convergences entre acteurs publics, privés, solidaires, académiques et des médias pour promouvoir les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Site internet : <http://www.convergences.org/>

²Chiffres issues de l'Observatoire Européen de l'Entrepreneuriat Social et de l'ESS.
Site internet : http://www.ess-europe.eu/?page_id=251

1. Retour sur l'Économie sociale et solidaire: terme peu connu du grand public

1.1 Définition et historique de l'ESS en France

Historiquement, l'Économie sociale et solidaire est née au 19^{ème} siècle au cours de l'industrialisation afin de répondre aux nouveaux besoins sociaux des classes populaires. A l'origine, ces structures ont été créées par les ouvriers pauvres dans le but de mettre en place des solutions collectives, pour mieux faire face aux problèmes de santé, de logement et d'exploitations. Dans un premier lieu, elles revêtaient la forme de coopératives de consommation ou de production.

Dans la tradition française, l'Économie sociale et solidaire est « née de la volonté de citoyens de construire une société différente, plus égalitaire, où l'économie est au service de la personne »³. Les quatre principales familles de structures qui la composent sont les associations, les coopératives, les mutuelles et les fondations⁴. Leurs principales différences par rapport aux entreprises issues de l'économie traditionnelle résident avant tout dans leur mode de gestion démocratique et participatif.

Les principes qui régissent ces structures sont les suivants: la **non-lucrativité individuelle**, les profits sont répartis entre les salariés ou adhérents et dans le cas des associations sont réinvestis ; la **gestion démocratique**, chaque membre participe à la prise de toute décision relative à l'entreprise ; l'**utilité sociale ou collective** de la structure ; leur indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics car elles disposent de **ressources mixtes** (privées et publiques).

En France, c'est en 1980 que les acteurs de l'ESS ont rédigé la première charte de l'Économie Sociale. L'objectif était de définir les objectifs et leur périmètre d'actions. A l'issue du décret de 1981, l'Économie sociale et solidaire fut officiellement reconnue, permettant ainsi la création d'une délégation auprès du premier ministre. Suite à la crise économique de 2007, une nouvelle vague d'initiatives ont été entreprises afin de créer des emplois pour les personnes victimes du chômage de masse, à travers le microcrédit ou les coopératives d'activités et d'emploi. Ces actions ont également visé à promouvoir des formes d'échanges plus équitables, par le biais du commerce équitable, ou développer des modes de production plus respectueux de l'environnement avec le recours aux énergies renouvelables, l'agriculture biologique et les circuits courts.

Récemment, la *loi ESS* a été promulguée en juillet 2014 dans le but de faire connaître à la société civile le périmètre de l'Économie sociale et solidaire, ainsi que sa contribution dans le changement du système économique et social. L'idée est de favoriser l'implication des citoyens dans ce mouvement et d'initier un véritable changement d'échelle.

Ces dernières années, l'apparition de nouvelles catégories d'entreprises sociales a entraîné un bouleversement dans la définition traditionnelle de l'ESS. C'est le cas en particulier des sociétés commerciales, qui font le choix d'orienter leurs activités vers un objectif d'utilité sociale et de

3 Observatoire Européen de l'Entrepreneuriat social et de l'ESS

4 Définitions qui figurent à la fin de l'article

s'appliquer elles-mêmes les principes de l'ESS. Il était donc nécessaire de reconnaître ces nouveaux acteurs et de redéfinir les contours économiques, juridiques et sociaux de ce secteur en plein évolution. Dans ce contexte, les principaux objectifs de la loi sont :

- « Reconnaître l'Économie sociale et solidaire comme un mode d'entreprendre, innovant et durable, et aussi orienter davantage de financements, publics et privés, en direction de ces entreprises ;
- Consolider le réseau des acteurs de l'ESS pour inscrire leur dynamique dans la durée ;
- Redonner le pouvoir d'agir aux salariés ;
- Provoquer un choc coopératif, pour qu'au sein notamment des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) et des coopératives d'activité et d'emploi (CAE), salariés, producteurs, usagers, collectivités locales et entrepreneurs-salariés, unissent leur force pour créer de l'emploi ;
- Renforcer les politiques de développement local durable et les initiatives des acteurs locaux, pour encourager les emplois non délocalisables dans les territoires.^{5»}

1.2 Définition au niveau européen

Au niveau européen, la définition⁶ légale a été posée pour la première fois en 2002 par le Social Economy Europe, organisation qui représente les acteurs de l'Économie sociale et solidaire. Les vagues de changements successifs de l'ESS, ont amené le Comité Économique et Social Européen (CESE) à redéfinir les contours de son périmètre dans le rapport sur l'Économie sociale de 2012. Régie par les mêmes principes que dans la définition française (cités plus haut), l'objectif est d'inclure la plus grande diversité d'entités qui composent l'ESS dans les États européens, en particulier les entreprises privées. Face à l'ampleur du mouvement de l'ESS au sein de l'UE, la commission européenne a organisé en janvier 2014 la première conférence « Entrepreneurs sociaux : prenez la parole », afin d'aborder la question au niveau politique.

Malgré la récente tentative de mise en place d'un cadre de référence au niveau européen, qui permette de fixer les critères pour établir quelles entités font partie de l'ESS, le concept d'entreprise sociale⁷ reste encore peu reconnu parmi de nombreux États d'Europe. Le Centre International de Recherches et d'Information de l'Economie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC) « fait état de trois catégories de pays :

⁵ Référence site internet Portail de l'Economie et des Finances : <http://www.economie.gouv.fr/loi-sur-leconomie-sociale-et-solidaire-est-promulguee>

⁶ Définition du Social Economy Europe : " L'économie sociale comprend les coopératives, les mutualités, les associations et les fondations ainsi que de nouvelles formes d'entreprises qui partagent les valeurs définies dans la Charte des principes de l'économie sociale de Social Economy."

Voir la Charte de l'économie sociale : <http://www.socialconomy.eu.org/spip.php?article262>

⁷ Le terme d'entreprise sociale est issu directement de l'Economie sociale, mais c'est plus tardivement dans les années 90 qu'il est né avec la création des premières « coopératives sociales » en Italie. Il a pris de l'ampleur avec le mouvement de soutien et de reconnaissance des entreprises à finalité sociale dans certains pays d'Europe.

- les pays où le concept d'économie sociale est largement admis, à savoir en Espagne, en France, au Portugal, en Belgique, en Irlande et en Grèce ;
- les pays où le concept d'économie sociale présente un niveau d'acceptation moyen: Italie, Chypre, Danemark, Finlande, Luxembourg, Suède, Lettonie, Malte, Pologne, Royaume-Uni, Bulgarie et Islande ;
- les pays où le concept d'économie sociale est peu reconnu ou n'est pas reconnu du tout: Autriche, République tchèque, Estonie, Allemagne, Hongrie, Lituanie, Pays-Bas, Slovaquie, Roumanie, Croatie et Slovénie.^{8»}

Si ce secteur peine encore à prendre sa place en Europe, cela s'explique notamment par les divergences sur l'origine et la signification des concepts d'économie sociale et d'entrepreneuriat social entre la tradition européenne et la tradition anglo-saxonne.

2. Économie sociale et entrepreneuriat social : divergences entre deux notions qui font appel à des réalités fondamentalement différentes

2.1. L'entrepreneuriat social : vision européenne versus vision anglo-saxonne

C'est aux États-Unis dans les années 1990 que l'entrepreneuriat social est apparu pour la première fois. Les pionniers dans sa conception et sa mise en œuvre étaient issus des milieux aisés de la société américaine tels que la Harvard Business School, les entreprises à but lucratif et les fondations. Leur but premier était de soutenir les acteurs qui étaient engagés au quotidien pour lutter contre une multitude de problèmes sociaux.

Au sens large, l'entrepreneuriat social désigne « des activités économiques marchandes mises au service d'un but social^{9»}. Il fait appel aux méthodes de l'économie classique du capital risque mais se concentre davantage sur le *retour social sur investissement*. Ainsi tout en étant orientés vers la logique de marché, les profits qui se dégagent des recettes commerciales sont réalloués vers le développement de projets sociaux. Ce sont ces mécanismes de fonctionnement qui ont donné naissance au mouvement du « social business ».

L'organisation Ashoka, créée dans les années 1980 par Bill Drayton (ancien ministre de Jimmy Carter), a construit le premier réseau de soutien aux entrepreneurs sociaux. La volonté était de donner naissance à une nouvelle catégorie d'entrepreneurs sociaux qui met en avant l'individu d'une part et le caractère social des projets d'autre part, tout en s'appuyant sur le fonctionnement classique des entreprises capitalistes. D'après l'organisation, un entrepreneur social « est quelqu'un qui porte et développe un projet à caractère social selon une démarche entrepreneuriale raisonnée et pragmatique ».

⁸ Source : [L'économie sociale dans l'Union européenne – Rapport d'information élaboré pour le Comité économique et social européen par le Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative \(CIRIEC\)](#), 2012, pp. 43-44.

⁹ Source : Dewandre Ariane (2009), *Économie sociale et entrepreneuriat social*, Analyse, SAW-B asbl. En ligne <<http://www.saw-b.be/EP/2009/A0916.pdf>>.

En Europe la conception de l'entrepreneuriat social, revête une dimension complètement différente. Les *entreprises d'économie sociale* sont inscrites dans la tradition de l'Économie sociale. L'activité économique de l'entreprise n'a pour seul objectif que de servir la mission sociale des projets, la logique de profit est ainsi mise en second plan.

Comme l'explique Ariane Dewandre, chargée de projets chez SAW-BE¹⁰, « la dynamique n'évolue pas au cœur du marché mais davantage au carrefour du marché, de la société civile et des politiques publiques ».

La définition donnée par la Commission européenne en 2011 est la suivante : « des entreprises [...] pour lesquelles l'objectif social ou sociétal d'intérêt commun est la raison d'être de l'action commerciale, qui se traduit souvent par un haut niveau d'innovation sociale, dont les bénéfices sont principalement réinvestis dans la réalisation de cet objet social, et dont le mode d'organisation ou le système de propriété reflète la mission, s'appuyant sur des principes démocratiques ou participatifs, ou visant à la justice sociale ».

2.2 Principales différences entre l'économie sociale et l'entrepreneuriat social

Les divergences dans l'origine et la signification de l'entrepreneuriat social entre la tradition européenne et la tradition anglo-saxonne, mettent en avant une différence majeure dans la vision de l'entreprise sociale.

Dans l'approche européenne, l'économie sociale se positionne comme une réelle alternative au modèle capitaliste tout en défendant l'importance d'un État providence fort qui soit capable de fournir des services de qualité à tous les citoyens y compris les plus démunis. L'entreprise sociale est ici définie de manière « normative » par des statuts juridiques et des principes fondamentaux qui régissent ses modes de fonctionnement et sa dimension collective d'entreprendre.

Alors que dans la conception anglo-saxonne de l'entrepreneuriat social, c'est l'État qui agit comme subsidiaire du marché. Le modèle économique régi par la logique du marché n'est donc nullement remis en question. Dans ce cas, l'entreprise sociale est définie par des critères plus souples et moins exigeants que ceux de l'économie sociale. Elle englobe ainsi les initiatives privés-publics ayant un but social, les initiatives individuelles à but lucratif, qui réalisent des innovations sociales, ou encore les activités d'entreprises, désignées sous le terme de « responsabilité sociale des entreprises » (RSE).

On peut citer le cas des entreprises Exki ou Chipotle, chaînes de restauration qui proposent un nouveau concept de fast food utilisant des produits naturels frais dans ses recettes. En invoquant une image plus respectueuse de l'environnement et de la santé de ses clients par rapport à ses concurrents, celles-ci ne remettent toutefois pas en question le fonctionnement des fast-foods.

Pour Ariane Dewandre, chargée de projets chez SAW-BE, cette approche de l'entrepreneuriat social revient à donner « une touche sociale » aux activités commerciales lucratives sans pour autant

10 Dewandre Ariane (2009), *Économie sociale et entrepreneuriat social*, Analyse, SAW-B asbl. En ligne <<http://www.saw-b.be/EP/2009/A0916.pdf>>.

remettre en cause le modèle capitaliste. Dès lors, la logique qui prévaut au sein de ces entreprises sociales revient à « réparer de la main gauche les dégâts qu'elles produisent de la main droite ». Une des critiques avancées est que cette forme d'entrepreneuriat social ne se donne pas pour objectif de transformer au niveau structurel le fonctionnement du modèle économique actuel mais vise plutôt à « se donner bonne conscience ».

Dans ce contexte, la question que se posent de nombreux défenseurs de l'économie sociale, est comment une entreprise qui se donne une finalité sociale tout en maintenant un fonctionnement commerciale classique peut atteindre et garantir son objectif et sa qualité sociale.

Ces dernières années la conception anglo-saxonne tend à prédominer celle européenne, ce qui provoque un amalgame entre les notions d'entrepreneuriat social et d'économie sociale, donnant à l'entreprise sociale un caractère plus individualiste et moins collectif. L'influence anglo-saxonne s'est notamment matérialisée par la prolifération d'entités de natures toutes plus diverses et variées se désignant sous cette appellation. L'opposition entre ces deux courants explique la difficulté majeure dans un premier temps à définir et reconnaître l'entreprise sociale et dans un deuxième temps à réunir tous les acteurs de l'Économie sociale et solidaire pour porter le mouvement au niveau politique et économique.

3. Risques et enjeux de l'Économie sociale et solidaire face à ces divergences

3.1 Premier enjeu : la question des mesures d'impact social des entreprises sociales

Pour les défenseurs de l'approche anglo-saxonne, l'entrepreneuriat social de type *social business* doit adopter les outils et les modes de gestion du modèle économique capitaliste classique. A l'opposé de la vision européenne, où l'entreprise sociale doit nécessairement se doter d'instruments qui soient adaptés au but social premier qu'elle poursuit, ainsi qu'à son fonctionnement et son mode de gouvernance spécifique.

Face au nombre croissant d'entreprises capitalistes qui se dirigent vers des projets à dimension sociale, ce débat vise à se poser une question fondamentale au niveau européen : celle des différentes mesures d'impact social.

Ces dernières années, le développement de mécanismes divers d'investissements privés de financement des entreprises sociales, tels que les *ventures philanthropy* ou les *social impact bonds*¹¹,

11

• *Social Impact Bonds* ou *Obligations à Impact Social* permettent à des investisseurs privés de financer des projets d'organisations à but non lucratif à travers des obligations émises par la puissance publique.

Pour plus d'informations lire l'analyse 2014 de SAW-BE : « Social Impact Bonds » : win-win ou marché de dupé ? »

Consultable sur le lien suivant : http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1403_sib.pdf

• *Venture Philanthropy* : nouvelle forme de philanthropie qui adapte les principes du private equity (la sélection et le développement d'entreprises à fort potentiel de croissance entre autres) aux besoins du secteur caritatif.

Consultable sur le site internet : <http://www.centre-francais-fondations.org/fondations-fonds-de-dotation/pratiques-emergentes-ou-tendances/venture-philanthropy>

amènent les bailleurs à développer des instruments qui permettent de mesurer de façon précise les rendements sociaux de leur contribution. Bien que ces outils peuvent avoir des retombées extrêmement positives pour les entreprises, en leur permettant d'évaluer l'efficacité de leurs actions au niveau social ainsi que de réajuster leur fonctionnement en fonction de ces résultats, ils comportent également des risques.

En adoptant des mesures qui reposent davantage sur les besoins des investisseurs privés que sur les réalités en termes sociétales, on peut amener à privilégier des objectifs quantitatifs au détriment des objectifs qualitatifs (par exemple le lien social créé). Or, la raison première d'être des entreprises sociales repose sur la dimension qualitative des activités qu'elles mènent. Ainsi, la question des mesures de l'impact social détermine, de façon cruciale, le débat sur la conception de l'entreprise sociale et leur orientation dans le futur.

Cette question pose un enjeu de taille car ces mesures une fois définies officiellement seraient appliquées à toutes les entreprises sociales soutenues non seulement par les pouvoirs publics européens mais également par ceux régionaux et nationaux.

3.2 Deuxième enjeu : la privatisation de l'intérêt général

Face au retrait de l'État dans les pays européens ainsi qu'aux vagues successives de privatisation des compagnies publiques, de nombreux services d'intérêt général sont délégués aux fondations et aux grandes entreprises à but lucratif disposant de budgets colossaux. Cette nouvelle dynamique remet en question l'efficacité des pouvoirs publics dans leurs capacités à répondre aux problèmes sociaux.

La conception anglo-saxonne de l'entreprise sociale amène donc aujourd'hui à se questionner sur le risque de privatisation de l'intérêt général. Pour les défenseurs de cette approche, en réunissant les entreprises sociales, qui sont les acteurs au cœur du terrain disposant de connaissances concrètes sur la réalité sociale, et les investisseurs, disposant de capacités de financement plus importantes parfois que l'État, leurs actions complémentaires permettront de mieux répondre aux besoins sociaux.

A travers cette logique, la question qui se pose concerne tout d'abord la capacité des bailleurs privés à comprendre et résoudre les problèmes sociaux, et à y répondre en maintenant l'objectif d'intérêt général au-dessus du privé. Le deuxième risque qui découle du premier, est de voir apparaître une hiérarchisation des priorités et des défis sociaux en fonction de la logique de rentabilité du marché et non plus celle de l'intérêt général.

Dans la conception européenne, si la légitimité des entreprises d'économie sociale repose sur les dimensions d'absence de profits d'une part, et la gestion démocratique et participative d'autre part, dans la pratique la démarche selon laquelle les bénéficiaires de ces activités doivent être inclus dans l'élaboration de réponses collectives n'est pas toujours respectée. Cela amène donc à porter un regard critique sur leur fonctionnement et leur comportement.

Lucia Lizarzabiru

La Croix - 13/5/14

Les grands enjeux de la loi sur l'économie sociale et solidaire

L'Assemblée nationale débat à partir de mardi 13 juin du projet de loi sur l'économie sociale et solidaire (ESS).

Le secteur, qui regroupe 200 000 structures ayant en commun de concilier activité économique et utilité sociale représente 10 % de la richesse nationale et emploie 10 % des salariés français.

L'ambition du projet de loi est de faire connaître l'ESS au plus grand nombre et lui permettre de se développer pour « changer d'échelle ».

> Faire connaître le secteur

La première enjeu est de fixer les limites du secteur en le définissant pour la première fois dans une loi. « *L'économie sociale et solidaire est déjà définie dans le droit du travail, mais il était indispensable qu'il le soit aussi dans une loi* », estime Sébastien Darrigrand, délégué général de l'Union des employeurs de l'ESS (Udes). C'est l'objet des articles 1 et 2 du projet examiné par l'Assemblée mardi 13 mai, qui devrait être adopté définitivement avant l'été.

Le projet de loi permet aussi de faire connaître l'ESS auprès du grand public. « *Sur ce plan, le projet de loi a déjà en partie rempli son rôle* », juge Michel Abhervé, professeur associé à l'université de Paris Est Marne-la-Vallée.

Près des deux tiers des Français connaissent aujourd'hui l'ESS, si on en croit le baromètre de l'entrepreneuriat social, et ses principes pourraient être bientôt enseignés au lycée. Dans les universités, des filières se créent pour former aux métiers de l'ESS et répondre ainsi à des besoins croissants. Dans le seul secteur associatif, 600 000 postes d'employés seront à pourvoir dans les dix années à venir, assure la fédération du Mouvement associatif.

« *Il est toutefois peu probable qu'on retrouve la configuration d'un ministre chargé de l'ESS, comme l'était Benoît Hamon*, souligne Michel Abhervé. *Il faut maintenant que les acteurs s'emparent eux-mêmes du sujet.* »

> Structurer et élargir le secteur

Entre autres retouches apportées en commission, les députés ont validé la création d'une Chambre française de l'économie sociale et solidaire, censée répondre au problème récurrent de la représentativité d'un secteur très disparate.

Lors de l'élaboration du projet de loi, Benoît Hamon désirait ouvrir le secteur de l'ESS à des entreprises aux statuts de SA ou SARL, à condition qu'elles respectent les principes du secteur : avoir comme objectif la défense de l'intérêt général, instaurer une gouvernance démocratique et limiter l'écart entre les salaires. Les entreprises liant activité économique et intérêt général, les fameuses « entreprises sociales », auraient pu être concernées.

Mais cet élargissement fait débat. Sans remettre en cause ce principe, les députés devraient restreindre cette ambition, de façon à éviter que des entreprises trop éloignées des principes du secteur s'en réclament.

Ils intégreront donc de nouveaux critères, en particulier en ce qui concerne l'utilisation des profits. Jusqu'à 76 % pourraient obligatoirement être placés en réserves impartageables, c'est-à-dire maintenus durablement à la disposition de l'entreprise.

Le critère d'une échelle réduite des salaires ne devrait lui pas être retenu. « *Il aurait exclu trop de monde* », explique Sébastien Darrigrand.

> Favoriser le financement du secteur

Les banquiers ou les investisseurs institutionnels montraient jusqu'ici peu d'entrain à financer des projets qui sortent du modèle classique. Définir le secteur de l'ESS dans une loi devrait permettre d'aider à son financement.

Le projet de loi prévoit également un système de financement assuré par la Banque publique d'investissement (Bpifrance), qui doit y consacrer 500 millions d'euros.

Mais « *pour le moment, ni le plan stratégique ni le budget de Bpifrance n'abordent la question de l'ESS* », relève Michel Abhervé. Ce qui a de quoi inquiéter dans le contexte actuel de baisse des dépenses de l'État.

La loi prévoit aussi de «sécuriser» les subventions aux associations, alors que leur financement repose de plus en plus sur la réponse à des appels d'offres. Cela doit leur permettre de mettre en place leurs propres projets, et donc d'innover.

Favoriser la reprise en Scop

Les sociétés coopératives de production (Scop) emploient en France 40 000 salariés. Le projet de loi veut encourager leur création, en favorisant notamment la reprise par les employés des PME dont le patron part à la retraite.

Pour favoriser ces reprises, la loi prévoit d'obliger le dirigeant à informer ses employés au moins deux mois à l'avance d'un projet de cession, afin de leur permettre, s'ils le souhaitent, de formuler une offre. « *Chaque année, environ 10 % des PME s'éteignent faute de repreneurs et la piste des salariés n'est pas forcément étudiée* », constatait Patricia L'Excellent, déléguée générale de la Confédération générale des Scop, dans La Croix.

Le projet de loi prévoit d'ouvrir le capital de la future Scop à des investisseurs extérieurs au moment de la reprise. À l'issue de cette période transitoire, durant laquelle les salariés resteront décisionnaires, la Scop remboursera l'investisseur.

L'objectif est de doubler le nombre d'emplois en cinq ans dans les Scop. Mais seules une vingtaine de grosses entreprises, comme le groupe Chèque déjeuner ou MyFerryLink, qui a repris Seafrance, ont choisi ce modèle et la majorité des Scop qui se créent aujourd'hui sont souvent des petites structures de quelques salariés.

« *Des blocages législatifs ont été levés, ça va dans le bon sens*, juge Michel Abhervé. *Mais il faut maintenant que les salariés acceptent de prendre le risque entrepreneurial* ». Et de prendre l'exemple de la faillite des librairies Chapitre. Sur une douzaine de magasins promis à la fermeture, une seule équipe a tenté de reprendre l'activité en fondant une Scop.

Julien Duriez

2013-05

ENTREPRENDRE AUTREMENT : L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

L'économie sociale et solidaire (ESS) - mutuelles, coopératives, associations, fondations - est présente dans la quasi totalité des secteurs d'activités : action sociale, offre de soins, sport et loisirs, éducation et formation, banques et assurances, agriculture, industrie, construction, logement social, distribution, artisanat... Elle a souvent défriché des besoins émergents, devenus depuis des marchés à part entière.

L'ESS représente aujourd'hui entre 7 et 10 % du PIB selon les sources

Fort de valeurs, de pratiques et de statuts qui lui sont propres, l'ESS se revendique comme une économie à part entière : ni substitutive de l'action publique et du service public, ni curative des dérives d'un modèle économique en crise. Elle s'affirme comme une économie d'utilité sociale au service de l'intérêt collectif et de la cohésion sociale.

38 millions de personnes sont protégées par une mutuelle adhérent à la Fédération nationale de la mutualité française

Notre assemblée considère que ce sont les statuts qui définissent le périmètre de l'ESS. Ceux-ci reprennent en effet des valeurs communes (entreprises de personnes et non de capitaux, solidarité entre membres, gouvernance démocratique, impartageabilité de la propriété collective) et spécifiques (non lucrativité pour les associations, les mutuelles et les fondations ; lucrativité encadrée et réglementée pour les coopératives). En conséquence, l'instauration d'un label ou dispositif volontaire de reconnaissance ne présente pas de réel intérêt.

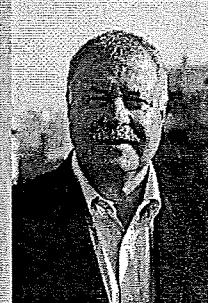
27 000 entreprises coopératives emploient près d'un million de salariés

D e même, le CESE rappelle l'importance du dialogue social au sein de l'ESS et recommande qu'il n'y ait aucune confusion entre le système de gouvernance et les institutions représentatives du personnel et que celles-ci voient leurs prérogatives respectées.

45 % de Français adhèrent à une association et plus d'1,8 million de salariés œuvrent aux côtés de 16 millions de bénévoles.



Patrick Lenancker est président de la Confédération générale des SCOP. Il siège au CESE à la section du travail et de l'emploi, où il représente le groupe de la coopération.



Jean-Marc Roirant est secrétaire général de la Ligue de l'enseignement. Il siège au CESE à la section de l'aménagement durable des territoires, où il représente le groupe des associations.

Contactez
les rapporteurs ?

patrick.lenancker@lecece.fr
jean-marc.roirant@lecece.fr
01 44 43 62 37

MODERNISER LE MODELE COOPERATIF POUR FACILITER LA REPRISE D'ENTREPRISES PAR LEURS SALARIES

La reprise d'entreprises par les salariés ne doit pas être réservée aux entreprises en difficulté et le modèle coopératif, dont les SCOP, peut apporter plus globalement une solution à l'enjeu de la transmission de PME saines. L'anticipation, le temps de préparation du projet collectif et l'accès aux financements sont des facteurs décisifs en vue de la réussite d'une telle reprise.

► **Dans le cas d'entreprises en difficulté :**

- cette formule doit être utilisée avec prudence en privilégiant un véritable accompagnement des salariés repreneurs ;
- la formation des mandataires judiciaires et des tribunaux de commerce devrait être prévue pour leur permettre de mieux prendre en compte l'intérêt de cette solution ;
- le dispositif d'aide à la reprise ou la création d'entreprise (ARCE) et celui du régime de garantie des salaires (AGS) doivent évoluer pour permettre aux salariés repreneurs de mobiliser plus rapidement leur apport financier ;
- lorsqu'un projet de reprise d'une entreprise défaillante par les salariés apparaît économiquement viable, ceux-ci doivent se voir accorder un droit de reprise préférentiel.

► **Pour développer les transmissions d'entreprises saines, il convient :**

- d'instaurer, pour les entreprises commerciales, un droit d'information des salariés sur tout projet de cession ;
- en l'absence de projet de transmission familiale, que les salariés disposent, après l'obligation d'information, d'un droit de reprise dans un délai raisonnable au cours duquel cédants et salariés repreneurs examinent les conditions de transmission ;
- dans le cas spécifique de «fonds prédateurs», d'appliquer un droit de reprise préférentiel aux salariés repreneurs.

► **Le CESE engage par ailleurs :**

- à la création d'un statut transitoire de SCOP d'armorçage, permettant un portage temporaire, le temps que les salariés puissent racheter les parts nécessaires à la détention majoritaire du capital ;
- à créer un modèle permettant de consolider et accompagner la croissance externe des SCOP : le groupe coopératif ;
- au changement d'échelle des moyens financiers.

► **Le CESE se félicite que la Banque publique d'investissement dispose d'un compartiment spécialement dédié au financement de l'ESS. Il conviendra d'en suivre attentivement les développements.**

► **Il convient aussi :**

- que le rôle des banques coopératives soit renforcé dans l'appui qu'elles donnent aux salariés créateurs-repreneurs ;
- d'apporter une garantie aux fonds mobilisés par les salariés investisseurs au même titre que pour les fonds d'investissements ;
- d'encourager la création d'un fonds spécialisé dans la reprise d'entreprises ;
- d'orienter l'épargne salariale vers un fonds dédié aux reprises et transmissions d'entreprises par les salariés.

FAVORISER LE DEVELOPPEMENT LOCAL DE L'ESS

1. Favoriser la structuration des acteurs territoriaux de l'ESS

► **Pour le CESE, une meilleure reconnaissance des chambres régionales de l'ESS (CRESS) est un préalable.**

Pour ce faire, il convient de :

- simplifier et harmoniser la composition, le fonctionnement et les missions des CRESS sans pour autant appeler à une transformation des CRESS en chambres consulaires ;
- d'assurer la présence des CRESS dans le troisième collège des conseils économiques, sociaux et environnementaux régionaux (CESER) ;
- définir les modalités permettant d'associer dans les CRESS les organisations syndicales au développement de l'ESS sans substitution aux instances de négociations sociales.

► **Les CRESS doivent s'appuyer sur des réseaux associatifs, mutualistes et coopératifs solides et donc contribuer à la pleine reconnaissance des prérogatives de ceux-ci.**

► **Le CESE recommande la participation de plein droit des syndicats d'employeurs de l'ESS dans tous les CCREFP et les CESER (premier collège).**

2. Les outils du développement de l'ESS : contractualisation et financement

► **Le CESE engage à :**

- structurer une politique en faveur du développement de l'ESS via la contractualisation entre les pouvoirs publics et les acteurs. L'ESS doit notamment être prise en compte dans l'élaboration des contrats de projets Etat/régions ;
- encourager les coopérations entre les acteurs économiques d'un même territoire en favorisant la structuration de dynamiques locales de développement de l'ESS sous des formes souples ;
- mieux soutenir l'ESS par l'utilisation d'une partie de l'épargne réglementée et de l'assurance-vie, ainsi que par la création de nouveaux effets levier grâce à la banque publique d'investissement ;
- la mobilisation de tous les outils financiers solidaires ;
- l'accès privilégié à la commande publique comme le permettent désormais les textes communautaires ;
- la sécurisation de la subvention comme modèle de financement des activités associatives en clarifiant les relations contractuelles entre associations et collectivités.

LOIS

LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (1)

NOR : ERNX1315311L

L'Assemblée nationale et le Sénat ont adopté,

Le Président de la République promulgue la loi dont la teneur suit :

TITRE I^e

DISPOSITIONS COMMUNES

CHAPITRE I^e

Principes et champ de l'économie sociale et solidaire

Article 1^e

I. – L'économie sociale et solidaire est un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine auquel adhèrent des personnes morales de droit privé qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :

1^e Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfices ;

2^e Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation, dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière, des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;

3^e Une gestion conforme aux principes suivants :

a) Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ;

b) Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées. Les statuts peuvent autoriser l'assemblée générale à incorporer au capital des sommes prélevées sur les réserves constituées au titre de la présente loi et à relever en conséquence la valeur des parts sociales ou à procéder à des distributions de parts gratuites. La première incorporation ne peut porter que sur la moitié, au plus, des réserves disponibles existant à la clôture de l'exercice précédent la réunion de l'assemblée générale extraordinaire ayant à se prononcer sur l'incorporation. Les incorporations ultérieures ne peuvent porter que sur la moitié, au plus, de l'accroissement desdites réserves enregistré depuis la précédente incorporation. En cas de liquidation ou, le cas échéant, en cas de dissolution, l'ensemble du boni de liquidation est dévolu soit à une autre entreprise de l'économie sociale et solidaire au sens du présent article, soit dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires spéciales qui régissent la catégorie de personne morale de droit privé faisant l'objet de la liquidation ou de la dissolution.

II. – L'économie sociale et solidaire est composée des activités de production, de transformation, de distribution, d'échange et de consommation de biens ou de services mises en œuvre :

1^e Par les personnes morales de droit privé constituées sous la forme de coopératives, de mutuelles ou d'unions relevant du code de la mutualité ou de sociétés d'assurance mutuelles relevant du code des assurances, de fondations ou d'associations régies par la loi du 1^{er} juillet 1901 relative au contrat d'association ou, le cas échéant, par le code civil local applicable aux départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle ;

2^e Par les sociétés commerciales qui, aux termes de leurs statuts, remplissent les conditions suivantes :

a) Elles respectent les conditions fixées au I du présent article ;

b) Elles recherchent une utilité sociale au sens de l'article 2 de la présente loi ;

c) Elles appliquent les principes de gestion suivants :

– le prélèvement d'une fraction définie par arrêté du ministre chargé de l'économie sociale et solidaire et au moins égale à 20 % des bénéfices de l'exercice, affecté à la constitution d'une réserve statutaire obligatoire, dite « fonds de développement », tant que le montant total des diverses réserves n'atteint pas une fraction, définie par arrêté du ministre chargé de l'économie sociale et solidaire, du montant du capital social. Cette fraction ne peut excéder le montant du capital social. Les bénéfices sont diminués, le cas échéant, des pertes antérieures ;

– le prélèvement d'une fraction définie par arrêté du ministre chargé de l'économie sociale et solidaire et au moins égale à 50 % des bénéfices de l'exercice, affecté au report bénéficiaire ainsi qu'aux réserves obligatoires. Les bénéfices sont diminués, le cas échéant, des pertes antérieures ;

- l’interdiction pour la société d’amortir le capital et de procéder à une réduction du capital non motivée par des pertes, sauf lorsque cette opération assure la continuité de son activité, dans des conditions prévues par décret. Le rachat de ses actions ou parts sociales est subordonné au respect des exigences applicables aux sociétés commerciales, dont celles prévues à l’article L. 225-209-2 du code de commerce.

III. – Peuvent faire publiquement état de leur qualité d’entreprise de l’économie sociale et solidaire et bénéficier des droits qui s’y attachent les personnes morales de droit privé qui répondent aux conditions mentionnées au présent article et qui, s’agissant des sociétés commerciales, sont immatriculées, sous réserve de la conformité de leurs statuts, au registre du commerce et des sociétés avec la mention de la qualité d’entreprise de l’économie sociale et solidaire.

IV. – Un décret précise les conditions d’application du présent article, et notamment les règles applicables aux statuts des sociétés mentionnées au 2^o du II.

Article 2

Sont considérées comme poursuivant une utilité sociale au sens de la présente loi les entreprises dont l’objet social satisfait à titre principal à l’une au moins des trois conditions suivantes :

1^o Elles ont pour objectif d’apporter, à travers leur activité, un soutien à des personnes en situation de fragilité soit du fait de leur situation économique ou sociale, soit du fait de leur situation personnelle et particulièrement de leur état de santé ou de leurs besoins en matière d’accompagnement social ou médico-social. Ces personnes peuvent être des salariés, des usagers, des clients, des membres ou des bénéficiaires de cette entreprise ;

2^o Elles ont pour objectif de contribuer à la lutte contre les exclusions et les inégalités sanitaires, sociales, économiques et culturelles, à l’éducation à la citoyenneté, notamment par l’éducation populaire, à la préservation et au développement du lien social ou au maintien et au renforcement de la cohésion territoriale ;

3^o Elles concourent au développement durable dans ses dimensions économique, sociale, environnementale et participative, à la transition énergétique ou à la solidarité internationale, sous réserve que leur activité soit liée à l’un des objectifs mentionnés aux 1^o et 2^o.

Article 3

I. – Le Conseil supérieur de l’économie sociale et solidaire adopte, sur proposition de ses membres, un guide définissant les conditions d’amélioration continue des bonnes pratiques des entreprises de l’économie sociale et solidaire définies à l’article 1^{er} de la présente loi.

Ces conditions tiennent compte des spécificités de chacune des différentes formes juridiques d’entreprise de l’économie sociale et solidaire et des obligations légales, réglementaires et conventionnelles existantes répondant déjà, totalement ou partiellement, aux informations demandées.

Le conseil détermine les conditions dans lesquelles ces informations sont portées à la connaissance des salariés.

Ces bonnes pratiques concernent notamment :

1^o Les modalités effectives de gouvernance démocratique ;

2^o La concertation dans l’élaboration de la stratégie de l’entreprise ;

3^o La territorialisation de l’activité économique et des emplois ;

4^o La politique salariale et l’exemplarité sociale, la formation professionnelle, les négociations annuelles obligatoires, la santé et la sécurité au travail et la qualité des emplois ;

5^o Le lien avec les usagers et la réponse aux besoins non couverts des populations ;

6^o La situation de l’entreprise en matière de diversité, de lutte contre les discriminations et d’égalité réelle entre les femmes et les hommes en matière d’égalité professionnelle et de présence dans les instances dirigeantes élues.

II. – A l’occasion de la tenue de leur assemblée générale annuelle, les entreprises de l’économie sociale et solidaire présentent des informations sur l’application des pratiques définies par le guide et, le cas échéant, organisent un débat sur les réalisations et les objectifs de progrès concernant les pratiques mentionnées au I.

III. – Ce guide est adopté au plus tard douze mois après la publication du décret en Conseil d’Etat prévu au VII de l’article 4 de la présente loi. Le Conseil supérieur de l’économie sociale et solidaire suit l’application de ce guide et publie tous les trois ans un rapport d’évaluation du dispositif comprenant des données qualitatives et statistiques.

IV. – Le II s’applique au plus tard deux ans après la publication du guide pour les entreprises de moins de deux cent cinquante salariés et au plus tard un an après cette publication pour les entreprises d’au moins deux cent cinquante salariés. Les modalités de calcul des effectifs autres que salariés présents dans l’entreprise sont précisées par décret.

ENTREPRENDRE AUTREMENT : L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Avis du Conseil économique, social et environnemental

présenté par

MM. Patrick Lenancker et Jean-Marc Roirant, rapporteurs

au nom de la
commission temporaire

Question dont le Conseil économique, social et environnemental a été saisi par lettre du Premier ministre en date du 11 octobre 2012. Le bureau a confié à la commission temporaire la préparation d'un avis sur *Entreprendre autrement : l'économie sociale et solidaire*. Le bureau a désigné MM. Patrick Lenancker et Jean-Marc Roirant comme rapporteurs.

[...]

Des origines de l'ESS à la vision actuelle de l'Union européenne

Des formes d'auto-organisation face à la révolution industrielle

L'utilisation de l'expression « économie sociale » est apparue au XIX^e siècle parallèlement à l'essor du capitalisme industriel. Cette « économie sociale » recouvrait des initiatives diverses, d'inspiration laïque ou religieuse, prises pour améliorer la condition ouvrière avec, pour dénominateur commun, l'innovation sociale et la recherche d'un progrès économique partagé par tous. Citons, par exemple, le patronage venant au secours des

pauvres, la prévoyance contre les conséquences de la maladie, de l'invalidité, de la vieillesse et du décès sous forme de sociétés de secours mutuel ou encore la création des caisses d'épargnes. Dans le milieu rural, se sont développés le mutualisme et la coopération agricole (création de groupements de producteurs à la fin du XIX^e siècle pour des achats communs ; développement de caisses solidaires locales favorisant la création de coopératives laitières et vinicoles, pour réagir notamment à la crise du phylloxéra...).

Cette période est aussi celle des premiers textes fondateurs. Parallèlement à la légalisation des syndicats professionnels ouvriers et patronaux, ces textes se substituent progressivement à l'interdiction de « coalition » instituée par la loi Le Chapelier de 1791.

- **Les mutualistes.**

La légalisation des sociétés de secours mutuel sous le Second Empire en 1852 marque une première étape de leur reconnaissance.

Celle-ci est néanmoins insuffisante et il faudra attendre la Charte de la mutualité votée en 1898 pour que les mutualistes puissent mener librement leurs activités et se regrouper. Cette charte constituera le principal cadre réglementaire jusqu'au lendemain de la seconde guerre mondiale et la mise en place simultanée de la sécurité sociale et d'un Code de la Mutualité (Ordonnance du 19 octobre 1945 portant statut de la mutualité).

Réformé en 2001 afin notamment de se mettre en conformité avec les directives européennes d'assurances, le Code de la Mutualité réaffirme dans son article L-111-1 les spécificités des mutualistes : elles « sont des personnes morales de droit privé à but non lucratif. Elles mènent notamment au moyen de cotisations versées par leurs membres, et dans l'intérêt de ces derniers et de leurs ayants-droit, une action de prévoyance, de solidarité et d'entraide ». Les dispositions législatives du code distinguent les activités mutualistes : le Livre I traite des règles générales, le Livre II fixe les règles des opérations d'assurances et de capitalisation et le Livre III est consacré à la prévention, l'action sociale et la gestion des réalisations sanitaires et sociales.

- **Les coopératives.**

La loi du 24 juillet 1867 permettant aux sociétés d'adopter un statut à capital variable a fourni le cadre juridique autorisant les associés à entrer et sortir librement du capital dans le respect des principes coopératifs.

En 1947, la loi portant statut de la coopération précise l'objet de ces sociétés de façon large puisqu'il s'agit de « contribuer à la satisfaction des besoins et à la promotion des activités économiques et sociales de leurs membres ainsi qu'à leur formation. Les coopératives exercent leur action dans toutes les branches de l'activité humaine ». Cette loi formalise juridiquement un certain nombre de principes coopératifs parmi lesquels : le principe démocratique « une personne-une voix », la double qualité des membres, la libre adhésion, l'impartageabilité des réserves, etc.

Répondant à des besoins d'innovation et de développement des coopératives, cette loi a connu des compléments ultérieurs, en 1978 avec la loi (actualisée depuis) portant statut des SCOP, en 1987 avec l'introduction des certificats coopératifs d'investissement, en 1992 (création de part à intérêt prioritaire) ou plus récemment avec la création en 2001 des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC), coopératives multi-sociétaires qui permettent notamment une plus grande implication des collectivités locales.

• Les associations.

La loi du 1^{er} juillet 1901 « *relative au contrat d'association* » pose le principe de la liberté d'association dont la valeur fondamentale reconnue par les lois de la République sera solennellement confirmée par la décision du Conseil constitutionnel du 16 juillet 1971 (un statut particulier d'associations prévaut en Alsace-Moselle : les associations y sont soumises à la loi de 1908, dont le régime a été actualisé en 2003).

La loi de 1901 consacre ainsi le droit de « *deux ou plusieurs personnes à [mettre] en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices* ». Cette définition large permet de couvrir la diversité des activités associatives et pose la non-lucrativité comme un principe fondamental.

Pour célébrer le centenaire de cette loi de liberté, l'État a signé en 2001 une Charte des engagements réciproques avec le mouvement associatif organisé au sein de la Conférence permanente des coordinations associatives. Si ce texte n'a pas véritablement été suivi d'effets, il établit néanmoins certaines bases des relations entre l'État et les associations qui mériteraient d'être revues et améliorées.

• Les fondations.

Enfin, la loi du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat est l'occasion de définir les fondations dont le but est « *l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif* ». Celles-ci s'inscrivent donc désormais comme la quatrième famille du champ de l'économie sociale.

L'économie sociale et solidaire, et la notion d'entrepreneuriat social

Certains acteurs - d'essence principalement associative - ont émergé dans les années 1980 en mettant en avant la notion d'économie solidaire. Ils insistaient notamment sur l'implication des usagers, sur la diversification des sources de financement et sur une attention particulière aux territoires. Si l'adjonction du terme « solidaire » est venue compléter celui d'économie sociale regroupant des organisations en raison de leurs statuts, aujourd'hui, la notion d'entrepreneuriat social, ou d'entreprises sociales, est utilisée sans référence statutaire, ce qui est porteur de confusions. M. Henry Noguès explique ainsi que la diversité des termes utilisés (économie dite « alternative », « quaternaire », « solidaire », « sociale ») permet de désigner une économie hybride, au carrefour de l'économie marchande, non marchande et de l'économie non monétaire.

Ces nouvelles acceptations comportent le risque de restreindre ce secteur à la seule économie de la réparation. Forte des valeurs et pratiques qui lui sont propres, l'ESS se revendique comme une économie à part entière : ni substitutive de l'action publique et du service public, ni curative des dérives d'un modèle économique en crise. Elle s'affirme comme une économie d'utilité sociale et au service de l'intérêt collectif et de la cohésion sociale.

La vision européenne

La Commission aborde l'économie sociale au sein de sa DG « entreprises et industrie » dans l'unité « *Small Business Act - petites et moyennes entreprises* » et par sa DG « marché intérieur et services », au travers d'une initiative dite « *initiative pour l'entreprenariat social* »

et enfin par les fonds « d'investissements solidaires ». L'entreprenariat social fait partie de sa feuille de route inscrite dans l'Acte pour le Marché unique.

Au début de la décennie 1990, la Commission a soumis au Conseil des règlements pour l'établissement de statuts européens des trois composantes de l'économie sociale (mutuelles, associations, coopératives), tous trois accompagnés de trois propositions de directives visant à améliorer la consultation, l'information et la participation des salariés.

En 2003, le statut de la coopérative européenne était adopté. Le sort des deux autres statuts (mutuelles et associations) a été renvoyé « à plus tard ». La Commission européenne a même fini par retirer en mars 2006 les propositions de statut de mutuelle européenne et celui de l'association.

Si le statut européen des coopératives reste largement perfectible, son existence est une avancée concrète pour l'ESS en Europe. Le CESE a déjà eu l'occasion de prendre fortement position en faveur du statut de l'association européenne (*Pour un statut de l'association européenne*, rapporteur : M. Jean-Marc Roirant, communication du CESE de juin 2008).

► Le CESE réitère son souhait de voir ce statut européen exister aussi bien pour les associations que pour les mutuelles et les fondations qui en sont également toujours dépourvues. Au-delà de la dimension symbolique de cette reconnaissance, la question des statuts a une forte incidence sur le développement des structures de l'ESS.

Depuis 2011, la Commission a publié deux communications (au Conseil, au Parlement, au Comité économique et social et au Comité des régions) destinées, la première, à évaluer les besoins des PME de l'Union, la seconde, en date du 25 octobre 2011, portant l'initiative « *Pour l'entreprenariat social : construire un éco système pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociale* » (COM (2011) 682 final).

Cette initiative affirme vouloir fonder une société plus « inclusive » et se propose de définir l'entreprenariat social selon sa finalité plutôt que par son statut. Elle vise aussi à « positionner » l'entreprenariat social dans le marché unique en promouvant ce type d'entreprise, qui pourrait en particulier être éligible à des financements fléchés. Pour autant, la définition à ce stade est fluctuante. Elle peut être restrictive en ne ciblant que les populations les plus vulnérables. Elle inclut ou non les entreprises de l'ESS selon les textes. En revanche, elle reconnaît que l'entreprise sociale doit avoir un objectif social qui prime sur l'économique, ce qui l'intègrerait dans les principes fondateurs de l'économie sociale et solidaire.

► Pour le CESE, cette approche s'appuie sur une vision banalisant les spécificités statutaires et les contraintes qu'elles induisent.

D'ailleurs, celles-ci ont été reconnues par une récente décision de la CJCE en septembre 2011 (relative au régime fiscal des coopératives italiennes). Cet arrêt conforte la thèse soutenue par la France selon laquelle une coopérative n'est pas dans une situation comparable à celle d'une société commerciale, du fait des spécificités de son fonctionnement : une dérogation fiscale n'est donc pas nécessairement une aide d'État, contrairement à la position de la Commission, et ce quelle que soit leur taille.

