



**Economie sociale ou entreprise sociale ?
La conceptualisation du troisième secteur en question**

Documents d'analyse et de réflexion

Janvier 2011

rue Maurice Liétart, 31/4 – B-1150 Bruxelles



Avec le soutien de la Communauté française 

Centre AVEC ASBL, rue Maurice Liétart, 31/4 – B-1150 Bruxelles
Tél. : +32/(0)2/738.08.28 – <http://www.centreavec.be>

Économie sociale ou entreprise sociale ?

La conceptualisation du troisième secteur en question

Introduction

Ce que l'on appelle troisième ou tiers-secteur est le secteur d'activités qui regroupe les organisations qui n'appartiennent ni au secteur public ni au secteur privé à but lucratif. En Belgique, il prend généralement le nom d'*économie sociale*. Que ce soit dans nos contrées ou ailleurs en Europe, ce secteur a connu et connaît des évolutions significatives depuis une vingtaine d'années¹. La création de nouveaux cadres légaux dans plusieurs pays européens (tels que le statut de SFS – société à finalité sociale – en Belgique) et l'usage de plus en plus fréquent de nouveaux vocables (tels que *entreprise sociale*, *entrepreneuriat social* ou encore *entrepreneur social*) en sont des signes évocateurs. Dès lors, si de nombreuses initiatives que le secteur regroupe sont l'objet d'un dynamisme nouveau, il est logique que les traditions d'analyse du tiers-secteur évoluent également afin de rendre compte de ces changements. En d'autres mots, si le terrain bouge, il est logique que les conceptions bougent aussi. Or, il n'existe pas d'approche fédératrice intégrant ces évolutions et autour de laquelle tous les acteurs s'accorderaient. Pourtant, il serait utile qu'ils parlent d'une seule voix. En effet, loin de constituer seulement un enjeu au niveau conceptuel et théorique, ce qui est en jeu ici c'est aussi la reconnaissance du secteur, et par là, les politiques publiques favorisant son renforcement et son développement.

Le présent document d'analyse, après un bref rappel du concept d'économie sociale, en présente les limites. Ensuite, nous poursuivons par la présentation d'une approche plus récente, à savoir le cadre théorique élaboré par le réseau de chercheurs européens EMES (acronyme de Émergence de l'entreprise sociale)², centré sur la notion d'entreprise sociale. L'analyse poursuit par une comparaison des deux notions (économie sociale et entreprise sociale) et conclut en se positionnant par rapport aux deux approches et en formulant une piste d'action concrète.

L'approche de l'économie sociale

Le secteur de l'économie sociale

Selon Jacques Defourny³, le secteur de l'économie sociale peut être appréhendé de deux manières différentes mais complémentaires : soit par une approche légale ou institutionnelle, soit par une approche normative. La première se base sur les caractéristiques légales des entités du troisième secteur. Ainsi, en font partie les coopératives, les mutuelles et les associations (les fondations étant incluses dans ces dernières). A cela peuvent également s'ajouter des initiatives plus informelles (e.g. les associations de fait). La deuxième manière de considérer les entités du secteur de l'économie sociale revient à mettre en relief leurs

¹ Voir Defourny J., « Introduction : From Third Sector to Social Enterprise » in Borzaga C. & Defourny J. (dir.), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2001, pp. 1-28. Voir aussi Defourny J. & Mertens S., « Fondements d'une approche européenne de l'entreprise sociale », Cahier de recherche, École de Gestion de l'Université de Liège, 2008, pp. 3-7.

² Voir www.emes.net

³ Defourny J., *op.cit.*, pp. 4-7.

caractéristiques communes d'un point de vue normatif, c'est-à-dire leurs principes communs. La définition du Conseil wallon de l'économie sociale (CWES)⁴, entrée en vigueur en 1990 et reprise dans plusieurs pays, a été quelque peu adaptée en 2008 et stipule que « Par économie sociale, [...], on entend les activités économiques productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés, principalement coopératives et/ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par l'ensemble des principes suivants :

- finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que finalité de profit ;
- autonomie de gestion ;
- processus de décision démocratique ;
- primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus. »⁵

Les limites du concept d'économie sociale

Ce concept d'économie sociale, toujours selon Jacques Defourny⁶, n'est pas à même de rendre compte de la multiplicité des réalités du troisième secteur, et cela pour deux raisons. Premièrement, en se reposant sur une définition dont le but est de saisir l'entièreté du tiers-secteur, il n'est pas possible de tenir compte de structures qui ne satisfont pas entièrement à la définition, ni de prendre en considération des caractéristiques que seules certaines organisations remplissent, ni d'inclure des organisations se situant aux frontières du troisième secteur. Deuxièmement, la notion d'économie sociale est statique et ne peut dès lors pas prendre la mesure du dynamisme à l'œuvre dans le tiers-secteur. Ainsi, le concept d'économie sociale ne rend pas compte des dynamiques entrepreneuriales ni de la prise de risque économique que l'on peut observer dans les entités du secteur. Or, en analysant l'évolution du tiers-secteur, des chercheurs décèlent un nouveau type d'entrepreneuriat social émergent depuis une vingtaine d'années⁷. S'il est vrai que l'innovation est depuis toujours la matrice de l'économie sociale, puisque par essence, les initiatives de ce secteur pallient les lacunes des secteurs privé lucratif et public⁸, de nouvelles dynamiques entrepreneuriales innovantes à l'œuvre au sein du tiers-secteur depuis deux décennies méritent cependant d'être mises en lumière.

Comme le remarquent Jacques Defourny et Sybille Mertens⁹, le troisième secteur voit se développer des innovations qu'ils classent en fonction de cinq indicateurs, en suivant la typologie de Schumpeter¹⁰, adaptée au tiers-secteur par Young et Badelt¹¹ : (1) le développement d'activités nouvelles (le commerce équitable en est un exemple parmi bien d'autres) ou l'amélioration d'activités déjà existantes (telles que les services aux personnes

⁴ Conseil Wallon de l'Économie Sociale, *Rapports à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur, 1990.

⁵ Décret du 20 novembre 2008 relatif à l'économie sociale, publié le 31 décembre 2008 au Moniteur belge (page 69.056, n° 2008204798).

⁶ Defourny J., *op. cit.*, pp. 10-11.

⁷ Idem, pp. 1-28. Voir aussi Defourny J. & Mertens S., *op. cit.*, pp. 4-7.

⁸ Defourny J. & Mertens S., *op. cit.*, p. 5.

⁹ Idem pp. 4-7.

¹⁰ Selon la théorie schumpeterienne, il y a plusieurs possibilités pour un entrepreneur d'innover : « (1) [la] fabrication d'un bien nouveau (...), ou d'une qualité nouvelle d'un bien, (2) [l']introduction d'une méthode de production nouvelle (...), (3) [l']ouverture d'un débouché nouveau, c'est-à-dire d'un marché (...), (4) [la] conquête d'une source nouvelle de matières premières (...), (5) [la] réalisation d'une nouvelle organisation (...) ». Voir Schumpeter J. A., *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Traduit par Anstett J.J., Paris, Librairie Dalloz, Collection Scientifique d'Économie Politique VI, 1935, p. 319.

¹¹ Young et Badelt, cités dans Defourny J., *op. cit.*, p. 11.

âgées), (2) des méthodes d'organisation innovantes (mobilisant des parties prenantes de bords divers), (3) l'évolution des facteurs de production (changement de la logique du travail bénévole devenu plus pragmatique, tandis que le travail rémunéré évolue quant à lui vers plus de professionnalisation), (4) des rapports au marché nouveaux (logique de concurrence avec les entreprises capitalistes dans le cadre d'appels d'offre venant des pouvoirs publics), (5) des formes d'entreprises nouvelles (avec la création de statuts légaux innovants).

L'approche européenne de l'entreprise sociale

Considérant la réalité de ce nouvel entrepreneuriat social, des chercheurs européens se sont réunis en un réseau et ont élaboré une approche tenant compte des évolutions observées au sein du tiers-secteur¹².

À propos du réseau EMES¹³

Formé en 1996, le réseau européen EMES réunit des scientifiques de disciplines et d'horizons divers autour de la question de l'entreprise sociale en Europe. Ensemble, ils ont élaboré une approche propre et un cadre théorique commun¹⁴. Ainsi, les différentes traditions académiques européennes d'analyse du tiers-secteur ont été prises en considération, de même que les contextes sociaux, économiques et politiques hétérogènes¹⁵. En conséquence, leur approche est issue non seulement d'une collaboration interdisciplinaire (où les apports des sciences économiques, des sciences de gestion, des sciences politiques et de la sociologie se complètent) mais aussi d'un enrichissement mutuel entre les chercheurs de réalités et de sensibilités différentes¹⁶.

L'approche EMES

Dans l'approche EMES, c'est la notion d'entreprise sociale qui est centrale. Cette dernière est conceptualisée à l'aide de neuf indicateurs de nature économique et sociale (voir encadré). Il est à souligner que ces indicateurs ne forment pas une liste de conditions qu'une organisation devrait remplir pour être considérée comme une entreprise sociale. Il ne s'agit donc pas d'une définition de l'entreprise sociale mais bien d'un idéal-type¹⁷, c'est-à-dire un outil méthodologique qui permet aux chercheurs de s'y retrouver dans le paysage des

¹² Defourny J., *op. cit.*, p. 16.

¹³ La première étude du réseau EMES, commanditée par la Commission européenne, était consacrée à l'émergence des entreprises sociales en Europe. De 1996 à 1999, elle a été menée dans les quinze pays que l'Union européenne comptait à ce moment-là. Par la suite, le réseau EMES a mené d'autres projets à propos des entreprises sociales et de l'économie sociale. Actuellement, il rassemble onze centres de recherche universitaires, ainsi que certains chercheurs individuels spécialisés dans ces sujets. Voir www.emes.net

¹⁴ Defourny J. & Nyssens M., « Defining Social Enterprise » in Marthe Nyssens (dir.), *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2006, pp. 3-26.

¹⁵ Defourny J. & Nyssens M., « Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments », *EMES Working Papers*, n° 08/01, 2008, p. 5.

¹⁶ Defourny J., « L'émergence du concept d'entreprise sociale », in *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLIII, (3), Bruxelles, Éd. De Boeck Université, 2004, p. 15.

¹⁷ L'idéal-type est une notion développée par Max Weber. Il ne s'agit pas d'un *idéal* qui sous-entendrait l'idée de perfection à atteindre, mais d'un « outil méthodologique destiné à faire ressortir la spécificité d'un phénomène. La construction d'un type idéal s'opère en trois temps : sélection de traits pertinents, accentuation de ces traits, articulation de ces traits pour former un tableau de pensée cohérent et homogène (d'après Weber) » (Van Campenhout L., *Introduction à l'analyse des phénomènes sociaux*, Paris, Éd. Dunod, 2001, p. 254).

entreprises sociales et de les situer les unes par rapport aux autres¹⁸. Notons également que ces indicateurs permettent de qualifier d'entreprise sociale tant des nouvelles initiatives que des anciennes organisations du tiers-secteur qui sont travaillées par des dynamiques innovantes et s'en trouvent refaçonnées¹⁹.

« Pour attester le caractère économique et entrepreneurial des initiatives envisagées, quatre éléments ont été retenus :

- Une activité continue de production de biens et/ou de services

Les entreprises sociales, à l'inverse de certaines organisations non-profit traditionnelles, n'ont normalement pas comme activité principale la défense d'intérêts, ni la redistribution d'argent (comme c'est le cas, par exemple, de beaucoup de fondations), mais elles sont directement impliquées, d'une manière continue, dans la production de biens et/ou l'offre de services aux personnes. L'activité productive représente donc la raison d'être – ou l'une des principales raisons d'être – des entreprises sociales.

- Un degré élevé d'autonomie

Les entreprises sociales sont créées par un groupe de personnes sur base d'un projet propre et elles sont contrôlées par celles-ci. Elles peuvent dépendre de subsides publics mais ne sont pas dirigées, que ce soit directement ou indirectement, par des autorités publiques ou d'autres organisations (fédérations, entreprises privées...). Elles ont le droit tant de faire entendre leur voix (« voice ») que de mettre un terme à leurs activités (« exit »).

- Un niveau significatif de prise de risque économique

Les créateurs d'une entreprise sociale assument totalement ou partiellement le risque qui y est inhérent. A l'inverse de la plupart des institutions publiques, leur viabilité financière dépend des efforts consentis par leurs membres et par leurs travailleurs pour assurer à l'entreprise des ressources suffisantes.

- Un niveau minimum d'emploi rémunéré

Tout comme les organisations « non-profit » traditionnelles, les entreprises sociales peuvent faire appel à des ressources tant monétaires que non monétaires, et à des travailleurs rémunérés comme à des volontaires. Cependant, l'activité de l'entreprise sociale requiert un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Pour identifier la dimension sociale des initiatives, cinq indicateurs ont été privilégiés :

- Un objectif explicite de service à la communauté

L'un des principaux objectifs des entreprises sociales est le service à la communauté ou à un groupe spécifique de personnes. Dans la même perspective, une caractéristique des entreprises sociales est constituée par leur volonté de promouvoir le sens de la responsabilité sociale au niveau local.

- Une initiative émanant d'un groupe de citoyens

Les entreprises sociales résultent d'une dynamique collective impliquant des personnes qui appartiennent à une communauté ou à un groupe qui partage un besoin ou un objectif défini; cette dimension est maintenue dans le temps d'une manière ou d'une autre, même s'il ne faut pas négliger l'importance d'un leadership souvent exercé par une personne ou un noyau restreint de dirigeants.

- Un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital

Ce critère renvoie généralement au principe « un membre, une voix », ou tout au moins à

¹⁸ Defourny J. & Nyssens M., « Defining Social Enterprise » in Nyssens M. (dir.), *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2006, p. 7.

¹⁹ Defourny J., *op. cit.*, p. 17.

un processus de décision dans lequel les droits de vote au sein de l'assemblée détenant le pouvoir de décision ultime ne sont pas répartis en fonction d'éventuelles participations au capital. En outre, si les propriétaires du capital social sont importants, le pouvoir de décision est généralement partagé avec d'autres acteurs.

- Une dynamique participative, impliquant différentes parties concernées par l'activité La représentation et la participation des usagers ou des clients, l'exercice d'un pouvoir de décision par diverses parties prenantes au projet et une gestion participative constituent souvent des caractéristiques importantes des entreprises sociales. Dans bon nombre de cas, l'un des objectifs des entreprises sociales est de promouvoir la démocratie au niveau local par le biais de l'activité économique.

- Une limitation de la distribution des bénéfices

Si les entreprises sociales peuvent être des organisations caractérisées par une obligation absolue de non-distribution des bénéfices, elles peuvent aussi être des organisations qui, comme les coopératives dans beaucoup de pays, ont le droit de distribuer des bénéfices, mais de manière limitée – ce qui permet d'éviter un comportement visant à la maximisation du profit. »

Defourny J., « L'émergence du concept d'entreprise sociale »,
in *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLIII, (3), Bruxelles,
Éd. De Boeck Université, 2004, pp. 16-17.

Les chercheurs du réseau EMES développent leur approche de l'entreprise sociale et ajoutent trois éléments rendant compte du fonctionnement d'une entreprise sociale idéale-typique²⁰. Tout d'abord, pour l'approche EMES, une entreprise sociale mobilise une multiplicité de ressources et se situe donc au carrefour du marché, des politiques publiques et de la société civile²¹, combinant des ressources marchandes (c'est-à-dire issues de la vente de biens et/ou de services sur le marché), des ressources publiques (subsidés) et des ressources volontaires (bénévolat et dons)²². Ensuite, selon le réseau EMES, une entreprise sociale poursuit une diversité d'objectifs. Ces objectifs sont sociaux (liés à la mission même d'une entreprise sociale qui est de servir la communauté, mission qui peut être déclinée en plusieurs objectifs tels que l'insertion socioprofessionnelle), économiques (liés à l'activité entrepreneuriale de l'organisation) et sociopolitiques (liés, quant à eux, à la recherche de plus de démocratie dans la sphère économique, par le biais même de l'activité économique)²³. Enfin, d'après l'approche EMES, une entreprise sociale idéale-typique est caractérisée par la présence d'une pluralité de parties prenantes au sein de ses organes de décision (assemblée générale, conseil d'administration). Une partie prenante se définit comme « toute partie pour laquelle les objectifs et la production de l'organisation

²⁰ Defourny J. & Nyssens M., *op. cit.*, p. 9.

²¹ Nyssens M., « Social Enterprise at the Crossroads of Markets, Public Policy and Civil Society » in Nyssens M. (dir.) *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2006, pp. 313-328.

²² Defourny J. & Nyssens M., « Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences », Paper presented at the Second EMES International Conference on Social Enterprise, University of Trento, Italy, July, 1-4, 2009, p. 17.

²³ Campi S., Defourny J. & Grégoire O., « Work Integration Social Enterprises: Are They Multiple-Goal and Multi-Stakeholder Organization? » in Nyssens M. (dir.) *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2006, p. 30.

constituent un enjeu et qui, pour cette raison, contribue à l'apport en ressources »²⁴. Ainsi, travailleurs, bénévoles, usagers, donateurs, investisseurs privés ou financeurs publics peuvent être considérés comme parties prenantes²⁵. La prise en compte des parties prenantes externes (usagers, clients, autorités publiques) peut également se faire de manière moins formelle et se déployer dans des comités divers²⁶.

Comparaison de l'approche de l'économie sociale et de l'approche EMES de l'entreprise sociale

En confrontant la série de neuf indicateurs de l'approche EMES et les quatre principes de l'économie sociale, nous constatons que les entreprises sociales peuvent être intégrées au concept d'économie sociale, même si aucune des composantes traditionnelles du secteur de l'économie sociale (associations, coopératives, mutuelles et fondations) ne coïncide vraiment tout à fait avec la notion d'entreprise sociale²⁷. En effet, une entreprise sociale idéale-typique se distingue d'une coopérative traditionnelle de par son objectif d'offrir des services plus variés et son ancrage dans la communauté locale. Une entreprise sociale se différencie également d'une mutuelle ou d'une association classique par l'importance qu'elle accorde à son autonomie et à la prise de risque économique²⁸. La notion d'entreprise sociale rapproche en quelque sorte le monde des coopératives et celui des associations en combinant des caractéristiques des unes et des autres²⁹. Ainsi, le cadre conceptuel de l'approche EMES s'ancre véritablement dans la théorie de l'économie sociale mais ne s'y limite pas : il en modifie les contours notamment en attachant de l'importance à la prise de risque économique et aux dynamiques entrepreneuriales à l'œuvre au sein du troisième secteur. Les entreprises sociales forment en quelque sorte un nouveau sous-ensemble du troisième secteur, mais des entreprises sociales peuvent également exister en dehors de ce tiers-secteur et prendre une forme juridique autre que les statuts traditionnels du tiers-secteur (e.g. le statut de SFS – société à finalité sociale – en Belgique)³⁰.

Entreprise sociale versus économie sociale ?

Nous pensons que l'approche de l'entreprise sociale développée par le réseau EMES mérite de dépasser son cadre académique et d'être connue et portée par les acteurs du secteur, et ce pour plusieurs raisons.

²⁴ Ben-Ner & Van Hoomissen, 1991, cités dans Grégoire O., « Pluralité de parties prenantes et d'objectifs dans les entreprises sociales d'insertion », in *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLIII, (3), Bruxelles, Éd. De Boeck Université, 2004, p. 74.

²⁵ Mertens S., citée dans Grégoire O. *op. cit.*, p. 74.

²⁶ Nyssens M., *op. cit.*, p. 317.

²⁷ Defourny J., « Introduction : from third Sector to Social Enterprise » in Borzaga C. & Defourny J. (dir.), *op. cit.*, p. 11.

²⁸ Laville J.-L. & Nyssens M., « The Social Enterprise : Towards a Theoretical Socio-Economic Approach » in Borzaga C. & Defourny J. (dir.), *op. cit.*, p. 312.

²⁹ Defourny J. & Nyssens M., « Defining Social Enterprise » in Marthe Nyssens (dir.), *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Éd. Routledge, 2006, pp. 7-9.

³⁰ Defourny J. & Nyssens M., *op. cit.*, p. 9.

Tout d'abord, une étude exploratoire³¹ montre qu'une majorité des acteurs venant en appui aux organisations de l'économie sociale (fédérations d'entreprises sociales, acteurs politiques, organismes de financement, etc.) et utilisant les vocables d'économie sociale, d'entreprise sociale, d'entrepreneuriat social ou encore d'entrepreneur social ont une conception de l'entreprise sociale qui peut se retrouver aisément dans l'espace offert par le cadre théorique de l'approche EMES.

Ensuite, parce qu'elle attache de l'importance aux logiques entrepreneuriales, à la prise de risque économique et à l'innovation, nous pensons que l'approche EMES est plus à même que la théorie de l'économie sociale de dialoguer avec les conceptions américaines de l'entrepreneuriat social, alors que ces dernières ont de plus en plus d'influence en Europe³². Sans entrer dans les détails, ces approches venant d'outre-Atlantique accordent beaucoup moins d'importance à tout ce qui a trait au mode de gouvernance d'une entreprise sociale (allocation des profits, dynamique collective, dynamique de participation, implication de parties prenantes multiples dans les organes de décision, processus de décision non lié à la détention de capital, etc.). En revanche, ces approches mettent l'accent soit sur l'innovation sociale déployée³³, soit sur les stratégies d'autofinancement³⁴. Dès lors, compte tenu des influences réelles de ces approches américaines, nous pensons que l'approche EMES a l'envergure qui convient pour constituer l'approche fédératrice dont nous parlons dans l'introduction. Tout en rendant le dialogue avec les approches américaines possibles, elle permet surtout de garder intacte et même de renforcer la spécificité du tiers-secteur en Belgique (et plus largement en Europe) avec toute sa richesse, c'est-à-dire le mode de gouvernance et la recherche d'une démocratie économique.

Dans la même veine, nous pensons que l'approche EMES donne plus d'outils aux acteurs du secteur de l'économie sociale pour dialoguer avec les promoteurs de démarches de type RSE (responsabilité sociale/sociétale de l'entreprise) vis-à-vis desquels ils sont appelés à se positionner, voire avec lesquels ils sont amenés à collaborer.

Enfin, étant donné le choix du réseau EMES de ne pas privilégier une définition mais bien un idéal-type composé de neuf indicateurs, leur approche présente l'avantage d'être « modulable » en fonction des besoins, que ce soient les besoins liés à la recherche académique ou ceux liés aux actions publiques visant la reconnaissance et le développement du secteur.

³¹ Voir Brandeleer C., « Analyse des conceptions de l'entreprise sociale en Belgique francophone. Étude exploratoire », mémoire de fin d'étude, Faculté Ouverte de Politique Économique et Sociale, 2010.

³² Defourny J. & Nyssens M., « Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences », Paper presented at the Second EMES International Conference on Social Enterprise, University of Trento, Italy, July, 1-4, 2009, p. 20. En Belgique francophone, l'étude exploratoire à laquelle nous avons déjà fait référence (voir note 31) montre bien qu'il existe de réelles influences des conceptions américaines sur les conceptions de l'entreprise sociale des acteurs venant en soutien aux organisations d'économie sociale (fédérations, acteurs politiques, organismes de financement, etc.).

³³ Il s'agit, selon la typologie utilisée par Dees et Anderson, de la *social innovation school of thought*, dont la visibilité et le développement sont essentiellement dus à l'organisation Ashoka, fondée par Bill Drayton en 1980 et dont l'objectif est de soutenir des entrepreneurs sociaux qui sortent de l'ordinaire (voir le site www.ashoka.org). Voir Dees & Bornstein, cités dans Defourny J. & Nyssens M., *op. cit.*, p. 14.

³⁴ Il s'agit, selon la typologie utilisée par Dees et Anderson, de la *social enterprise school of thought*.

Est-il irréaliste de penser qu'une nouvelle approche pourrait être fédératrice alors que la théorie de l'économie sociale fait déjà débat au sein du tiers-secteur³⁵ et qu'un sentiment collectif d'appartenance au tiers-secteur a du mal à se former³⁶ ? Sans pouvoir répondre à cette question, soulignons que les chercheurs EMES n'ont pas pour objectif que leur approche vienne supplanter la théorie de l'économie sociale ou les cadres d'analyse du tiers-secteur existant, mais bien de les enrichir³⁷. C'est donc bien une opportunité à saisir pour les acteurs du secteur de se renforcer.

Nous profitons cependant de l'espace ouvert par cette question pour formuler une piste d'action concrète. Selon nous, les chercheurs du réseau européen EMES ont tout intérêt à faire connaître leur approche auprès des acteurs qui viennent en soutien au secteur de l'économie sociale et qui ont pignon sur rue au sein du troisième secteur et en sont les « leaders d'opinion » : organismes de représentation de l'économie sociale, fédérations d'entreprises sociales, acteurs politiques, organismes de financement du secteur de l'économie sociale, agences-conseil en économie sociale, instituts d'enseignement et de recherche, etc. Ces acteurs peuvent en effet être de formidables relais pour porter et faire connaître leur approche auprès des porteurs de projet d'économie sociale eux-mêmes.

Claire Brandeleer
Centre AVEC

³⁵ Certains n'hésitent pas à parler de *nouvelle économie sociale*. Voir par exemple http://www.econosoc.be/?rub=accueil&page=nouvelle_econosoc

³⁶ Mertens S. & Marée M., « Définir l'économie sociale en Belgique », E-Note 4, Chaire Cera/Steunpunt Coöperatief Ondernemen, 2007.

³⁷ Defourny J., « L'émergence du concept d'entreprise sociale », in *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLIII, (3), Bruxelles, Éd. De Boeck Université, 2004, p. 21.