



European
Commission

LES ENTREPRISES
SOCIALES ET LEURS
ÉCOSYSTÈMES EN
EUROPE

**Rapport
comparatif**

Synthèse

Cette synthèse fait partie de l'étude "Les entreprises sociales et leurs écosystèmes en Europe", qui offre une vue d'ensemble du paysage des entreprises sociales en Europe. L'étude décrit les racines et les facteurs favorisant le développement des entreprises sociales au niveau de chaque pays ainsi que le cadre conceptuel, fiscal et juridique dans lequel ces entreprises opèrent. Elle inclut une estimation du nombre d'organisations et esquisse les contours de leur écosystème ; elle propose aussi un aperçu des perspectives d'avenir des entreprises sociales dans chaque pays.

Cette publication est un produit d'une mission entièrement financée par le Programme de l'Union européenne pour l'emploi et l'innovation sociale ("EaSI", 2014-2020). Pour plus d'information, veuillez consulter le site Internet <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=fr>

Manuscrit achevé en janvier 2020

1ère édition

Ni la Commission européenne ni aucune personne agissant au nom de la Commission n'est responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations données ci-après.

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2020

© Union européenne, 2020

Réutilisation autorisée, moyennant mention de la source

La politique de réutilisation des documents de la Commission européenne est régie par la décision 2011/833/UE (JO L 330 du 14.12.2011, p. 39).

Toute utilisation ou reproduction de photos ou d'autres documents dont l'Union européenne n'est pas titulaire des droits d'auteur est interdite sans l'autorisation des titulaires des droits d'auteur.

Numéro de catalogue KE-03-19-955-FR-N

ISBN 978-92-76-14301-7 | DOI 10.2767/08203

Vous pouvez télécharger nos publications ou vous abonner gratuitement à l'adresse suivante : <http://ec.europa.eu/social/publications>

Si vous souhaitez être régulièrement informé(e) des activités de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion, inscrivez-vous pour recevoir le bulletin électronique d'information gratuit « Social Europe » à l'adresse suivante : <http://ec.europa.eu/social/e-newsletter>

Compte Facebook : <https://www.facebook.com/socialeurope/>

Compte Twitter : [@EU_Social](https://twitter.com/EU_Social)

Page de la Commission européenne sur l'entrepreneuriat social : <https://europa.eu/!mq33GV>



LES ENTREPRISES SOCIALES ET LEURS ÉCOSYSTÈMES EN EUROPE

**Rapport
comparatif**
Synthèse

Citation recommandée

Commission européenne (2020) *Les entreprises sociales et leurs écosystèmes en Europe. Synthèse*. Auteurs : Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales et Chiara Carini. Luxembourg : Office des publications de l'Union européenne. Disponible en ligne : <http://bit.ly/europe397A1P2>

Pays inclus dans les trois cartographies de la Commission européenne

N°	Pays	Type	2014	2016	2018-2020
1	Albanie	Fiche	-	-	✓
2	Allemagne	Rapport	✓	-	✓
3	Autriche	Rapport	✓	-	✓
4	Belgique	Rapport	✓	✓	✓
5	Bulgarie	Rapport	✓	-	✓
6	Chypre	Rapport	✓	-	✓
7	Croatie	Rapport	✓	-	✓
8	Danemark	Rapport	✓	-	✓
9	Espagne	Rapport	✓	✓	✓
10	Estonie	Rapport	✓	-	✓
11	Finlande	Rapport	✓	-	✓
12	France	Rapport	✓	✓	✓
13	Grèce	Rapport	✓	-	✓
14	Hongrie	Rapport	✓	-	✓
15	Irlande	Rapport	✓	✓	✓
16	Islande	Fiche	-	-	✓
17	Italie	Rapport	✓	✓	✓
18	Lettonie	Rapport	✓	-	✓
19	Lituanie	Rapport	✓	-	✓
20	Luxembourg	Rapport	✓	-	✓
21	Macédoine du Nord	Fiche	-	-	✓
22	Malte	Rapport	✓	-	✓
23	Monténégro	Fiche	-	-	✓
24	Norvège	Fiche	-	-	✓
25	Pays-Bas	Rapport	✓	-	✓
26	Pologne	Rapport	✓	✓	✓
27	Portugal	Rapport	✓	-	✓
28	République tchèque	Rapport	✓	-	✓
29	Roumanie	Rapport	✓	-	✓
30	Royaume-Uni	Rapport	✓	-	✓
31	Serbie	Fiche	-	-	✓
32	Slovaquie	Rapport	✓	✓	✓
33	Slovénie	Rapport	✓	-	✓
34	Suède	Rapport	✓	-	✓
35	Suisse	Rapport	✓	-	-
36	Turquie	Fiche	-	-	✓

Cartographie des entreprises sociales et de leurs écosystèmes en Europe

Au cours des dernières années, les entreprises sociales ont enregistré une croissance tant en termes de nombre que de taille d'entreprise, et elles ont attiré une attention considérable de la part de différents acteurs—chercheurs, responsables de politiques publiques, administrations publiques, institutions internationales et intermédiaires financiers notamment—dans la plupart des pays européens. Pourtant, les entreprises sociales sont moins visibles que ce à quoi l'on pourrait s'attendre étant donné leur diffusion, et beaucoup d'acteurs éprouvent des difficultés à comprendre leur nature.

Dans le cadre du suivi de sa *Social Business Initiative* (initiative à laquelle nous ferons référence ci-après par son acronyme, SBI) et pour renforcer la visibilité et la reconnaissance des entreprises sociales, la Commission européenne a commandé une étude visant à « cartographier les entreprises sociales et leurs écosystèmes en Europe ». La première étude a été publiée en différentes étapes au cours des années 2014 et 2015. La présente étude offre une mise à jour de l'étude de 2014-2015, dans un paysage en rapide évolution. Par ailleurs, elle contribue à affiner l'estimation du nombre total d'organisations qui peuvent être considérées comme des entreprises sociales et à identifier les points communs et les divergences d'un pays à l'autre.

Pour parvenir à ces objectifs, l'étude de 2018-2020 a impliqué différents acteurs : plus de 70 chercheurs, dont des chercheurs au niveau national, un conseil consultatif et des experts de domaines spécifiques (statistiques, notamment), ainsi que plus de 750 acteurs du champ des entreprises sociales, qui ont apporté à l'analyse des éléments cruciaux. Ce cadre complexe a permis de mettre à jour les 28 rapports nationaux des États-membres de l'Union Européenne (UE) et de produire sept fiches nationales de référence pour des pays hors UE (Albanie, Islande, Macédoine du Nord, Monténégro, Norvège, Serbie et Turquie) – soit un total de 35 rapports nationaux. Il a également permis l'analyse de plus de 100 exemples concrets de bonnes pratiques d'entreprises sociales opérant dans divers champs d'intérêt général, et il a contribué à 50 études de cas exploratoires dans 11 pays.

Divers défis ont émergé durant l'étude, en particulier la forte spécificité nationale du phénomène de l'entreprise sociale, reflet de traditions et de contextes institutionnels divers, et la nature changeante des cadres de politiques publiques pour les entreprises sociales dans les différents pays, qui évoluent rapidement.

Frontières du phénomène de l'entreprise sociale et schéma d'évolution

Définition de l'entreprise sociale

Le point de départ de l'étude cartographique a été l'adoption d'une conception commune de l'entreprise sociale, inspirée par la Commission européenne à travers sa SBI. Cette définition a ensuite été opérationnalisée en s'appuyant sur trois dimensions qui distinguent les entreprises sociales : la dimension sociale, la dimension entrepreneuriale et la dimension de propriété et de gouvernance.

Selon cette définition, les entreprises sociales, outre qu'elles présentent les caractéristiques typiques de toutes les entreprises, doivent poursuivre un objectif social explicite. Ceci implique que les produits fournis/les activités menées doivent inclure une connotation sociale/d'intérêt public. De plus, les entreprises sociales sont censées adopter des modèles de gouvernance inclusifs : ceci requiert l'implication des différentes catégories de parties prenantes ayant des relations avec l'entreprise. De plus, les entreprises sociales adoptent un dispositif particulier—la contrainte de non-distribution des bénéfices—dont l'objectif est d'assurer la préservation et la survie dans le temps de l'objectif social poursuivi par l'entreprise sociale, au-delà de l'implication de ses fondateurs.

Tableau 1. Tentative d'opérationnalisation du concept d'entreprise sociale sur base de la SBI

Principales dimensions	Définition générale	Exigences minimales
Dimension entrepreneuriale/économique⁽¹⁾	<p>Production continue et stable de biens et de services</p> <p>> Les revenus sont générés principalement par la vente directe de biens et de services aux utilisateurs privés ou aux membres et par les contrats publics.</p> <p>Utilisation (au moins partielle) de facteurs de production opérant dans l'économie monétaire (travail rémunéré, capital, actifs)</p> <p>> Bien qu'elles s'appuient à la fois sur du travail bénévole (en particulier durant leur phase de lancement) et sur des ressources non-commerciales pour assurer leur viabilité, les entreprises sociales utilisent aussi normalement des facteurs de production typiques de l'économie monétaire.</p>	Les entreprises sociales doivent avoir une orientation marchande (la part des revenus commerciaux devrait idéalement être supérieure à 25%).

Principales dimensions	Définition générale	Exigences minimales
Dimension sociale	<p>L'objectif poursuivi est explicitement social. Les produits fournis/les activités menées ont une connotation sociale/d'intérêt général</p> <p>> Les types de services offerts ou les activités menées peuvent varier significativement d'un endroit à l'autre, selon les besoins non satisfaits qui émergent au niveau local ou dans certains cas même dans un contexte mondial.</p>	La primauté de l'objectif social doit être clairement établie par les législations nationales, les statuts des entreprises sociales ou d'autres documents pertinents.
Dimension de gouvernance / de propriété inclusive(s)	<p>Modèle de gouvernance participative et inclusive</p> <p>> Toutes les parties prenantes concernées sont impliquées, quelle que soit la forme légale.</p> <p>> La contrainte de non-distribution des bénéfices (et en particulier des actifs) garantit que l'objectif social de l'entreprise est protégé.</p>	La gouvernance et/ou la structure organisationnelle des entreprises sociales doivent garantir une due représentation des intérêts de toutes les parties prenantes concernées dans les processus de prise de décision.

Les définitions nationales de l'entreprise sociale articulent les dimensions entrepreneuriale, sociale et de gouvernance de diverses façons. Les différences concernent les types d'activités définies comme sociales (telles que l'insertion par le travail, la fourniture de services sociaux et de santé et/ou les activités visant à apporter une réponse à des défis sociétaux), la part des revenus qui doit être générée par les activités marchandes, et la mesure dans laquelle les parties prenantes sont censées participer aux processus de prise de décision, ainsi que les modalités de cette participation.

Parallèlement, le degré d'acceptation du concept d'entreprise sociale varie de façon significative d'un pays à l'autre en fonction de l'importance du phénomène et de son espace de développement, de l'existence de concepts similaires et/ou voisins qui peuvent être plus populaires que celui d'entreprise sociale, et de la part des organisations correspondant à la définition opérationnelle qui s'auto-reconnaissent en tant qu'entreprises sociales.

Facteurs favorables au développement des entreprises sociales

Les entreprises sociales ont émergé principalement au cours des deux dernières décennies : elles se sont développées grâce à l'interaction entre des facteurs bottom-up (partant de la base, à savoir du niveau communautaire) et des facteurs top-down (externes et agissant du sommet vers la base), notamment les programmes de financement européens qui ont été un facteur important dans de nombreux pays, en particulier le Fonds Social Européen. Leur espace de développement est donc façonné par des valeurs de solidarité, encourageant les citoyens à s'auto-

organiser, mêlées à des politiques publiques et programmes publics spécifiques. Quatre groupes de pays peuvent être identifiés, comme le montre le tableau 2.

Tableau 2. Facteurs de développement des entreprises sociales et tendances

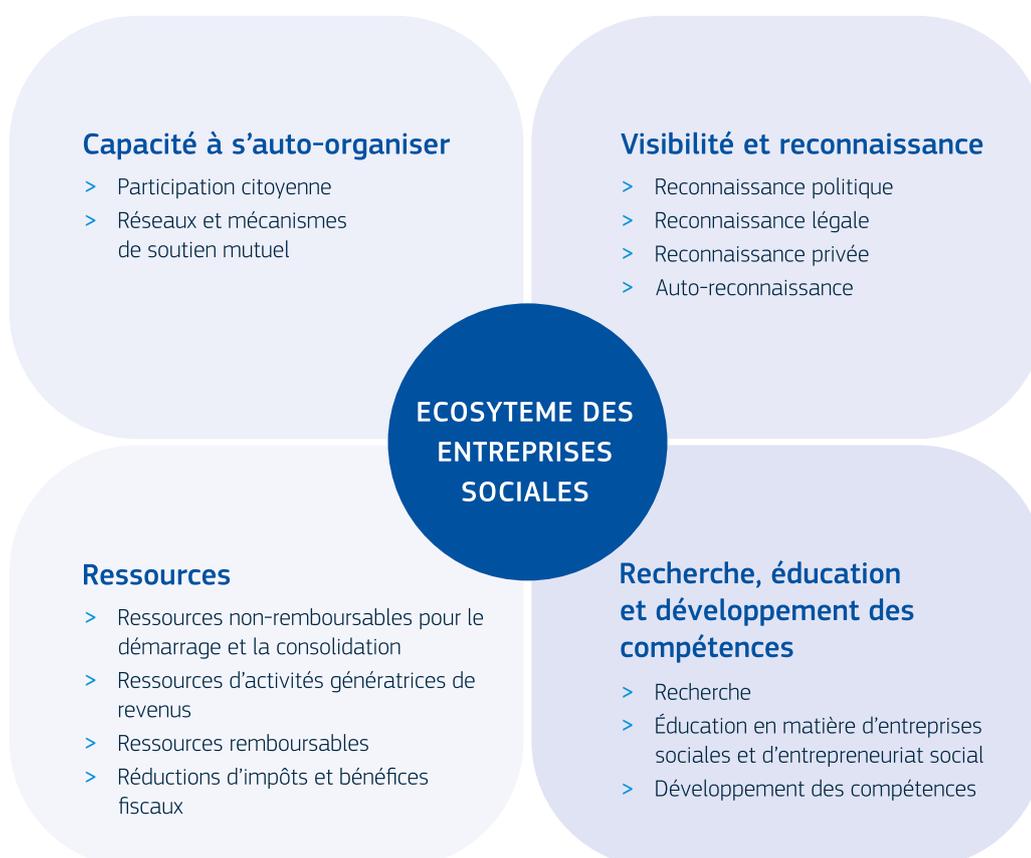
Types de systèmes de sécurité sociale	Principaux facteurs stimulant le développement des entreprises sociales	Exemples de pays
Insuffisance de l'offre de services sociaux par les prestataires publics et, traditionnellement, lacunes dans la fourniture de services sociaux et forte participation citoyenne	<ul style="list-style-type: none"> > Expérimentation de nouveaux services à partir de la base (<i>bottom-up</i>) par des groupes de citoyens > Consolidation des entreprises sociales grâce à des politiques publiques qui soutiennent et régulent la fourniture des services sociaux 	Espagne, Grèce, Irlande, Italie, Portugal
Prise en charge par les pouvoirs publics d'un large éventail de services sociaux, dont la fourniture effective est de plus en plus fréquemment sous-traitée à des prestataires privés	<ul style="list-style-type: none"> > Privatisation des services sociaux > Dynamiques partant de la base (<i>bottom-up</i>) 	Danemark, Finlande, Norvège, Royaume-Uni, Suède
Structures de sécurité sociale publiques et privées non-lucratives largement développées couvrant la majorité des besoins de la population	<ul style="list-style-type: none"> > Système de soutien public conçu pour promouvoir l'insertion par le travail > Émergence à partir de la base (<i>bottom-up</i>) d'entreprises sociales visant à répondre aux nouveaux besoins 	Allemagne, Autriche, Belgique, France, Pays-Bas
Systèmes de sécurité sociale ayant subi des réformes radicales, faible tradition associative et coopérative	<ul style="list-style-type: none"> > Politiques publiques (subventions de démarrage) spécifiquement conçues pour soutenir les entreprises sociales d'insertion > Initiatives d'origine philanthropique et programmes de financeurs 	PECO et pays de l'Europe du Sud-Est

Ecosystèmes des entreprises sociales : perspective comparative

Les rapports nationaux montrent que le nombre d'entreprises sociales et de personnes qu'elles emploient augmentent progressivement dans la plupart des États-membres de l'UE. La demande pour les services fournis par les entreprises sociales croît également, et l'environnement dans lequel les entreprises sociales opèrent leur devient peu à peu plus favorable. Dans l'ensemble, il y a une corrélation entre le degré de reconnaissance des entreprises sociales, leur institutionnalisation, leur croissance et leur accès au financement.

Cependant, le potentiel des entreprises sociales est encore loin d'être parfaitement exploité, et il existe une marge de progression significative des écosystèmes dans lequel les entreprises sociales opèrent, notamment par rapport aux quatre piliers sur lesquels ce potentiel repose, à savoir : (i) la capacité à s'auto-organiser ; (ii) la visibilité et la reconnaissance ; (iii) les ressources ; et (iv) la recherche, l'éducation et le développement des compétences.

Schéma 1. L'écosystème des entreprises sociales



Capacité à s'auto-organiser

L'émergence des entreprises sociales est renforcée par l'engagement civique et social de groupes de citoyens, qui s'auto-organisent, souvent sur base de ressources limitées, pour répondre à de nouveaux besoins et défis sociaux. La consolidation et la diffusion des entreprises sociales ont été renforcées par les réseaux d'entreprises sociales par le biais de la sensibilisation, du lobbying, de la formation et du développement des compétences, ainsi qu'à travers la mise en place de mécanismes de soutien mutuel. Les réseaux au niveau de l'UE ont également joué un rôle crucial dans le soutien à l'harmonisation et à la diffusion des bonnes pratiques et des outils.

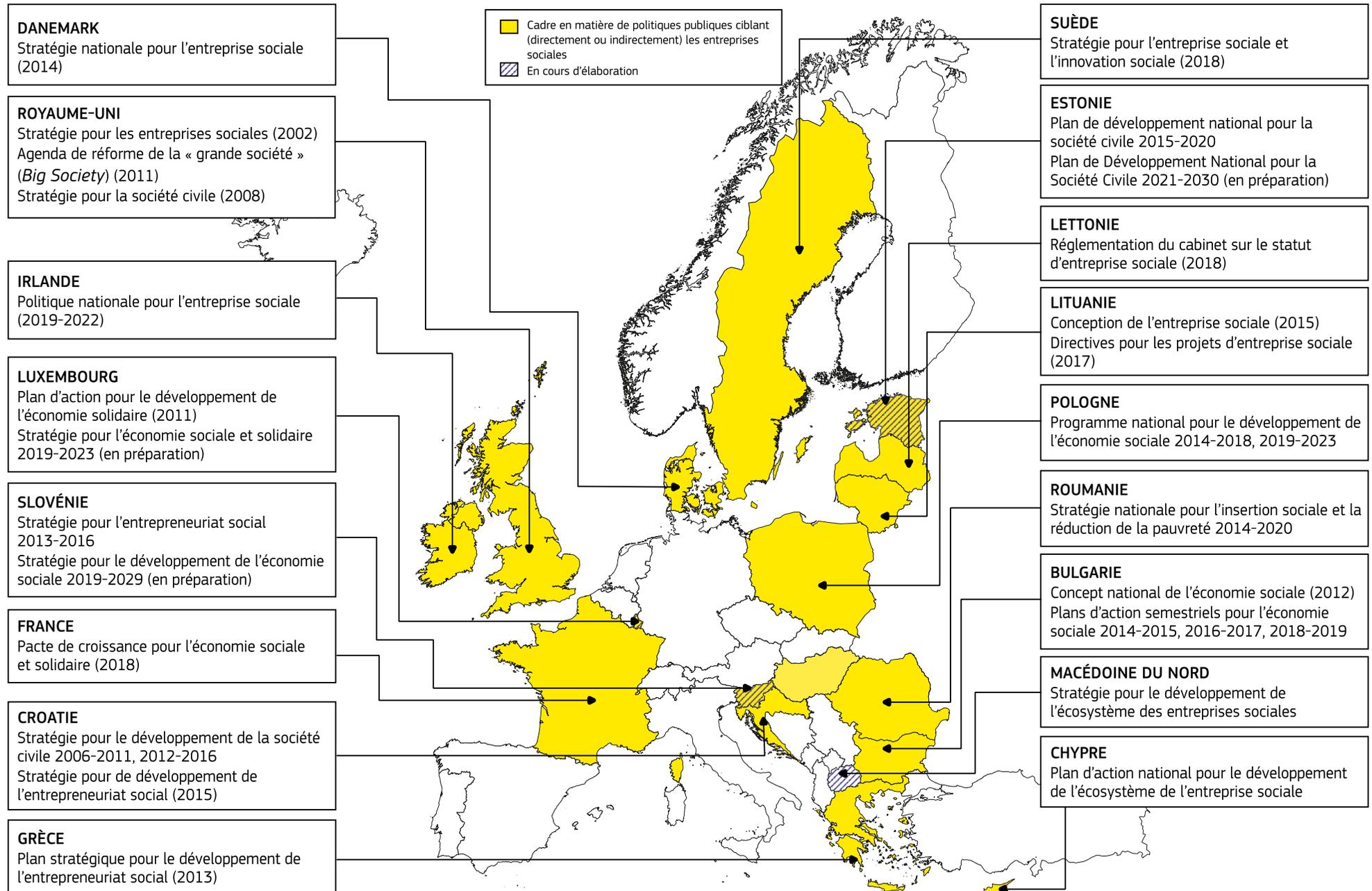
Visibilité et reconnaissance

Bien qu'elles soient présentes dans tous les pays étudiés, les entreprises sociales présentent des degrés divers de reconnaissance publique et privée, politique et juridique.

La reconnaissance politique des entreprises sociales s'est accrue en particulier après le lancement de la SBI (tableau 3). Les entreprises sociales ont été politiquement reconnues tant dans les États-membres où les entreprises sociales et autres phénomènes proches ont une longue tradition que dans les pays où les entreprises sociales représentent une tradition récente.

La carte présentée dans le schéma 2 met en évidence les stratégies nationales, les plans d'action, les politiques nationales et les concepts qui ont contribué à la reconnaissance et à la définition de l'entreprise sociale. La carte met également en évidence les pays où les cadres en matière de politiques publiques pour les entreprises sociales sont actuellement en développement.

Schéma 2. Pays dotés de cadres en matière de politiques publiques pour les entreprises sociales

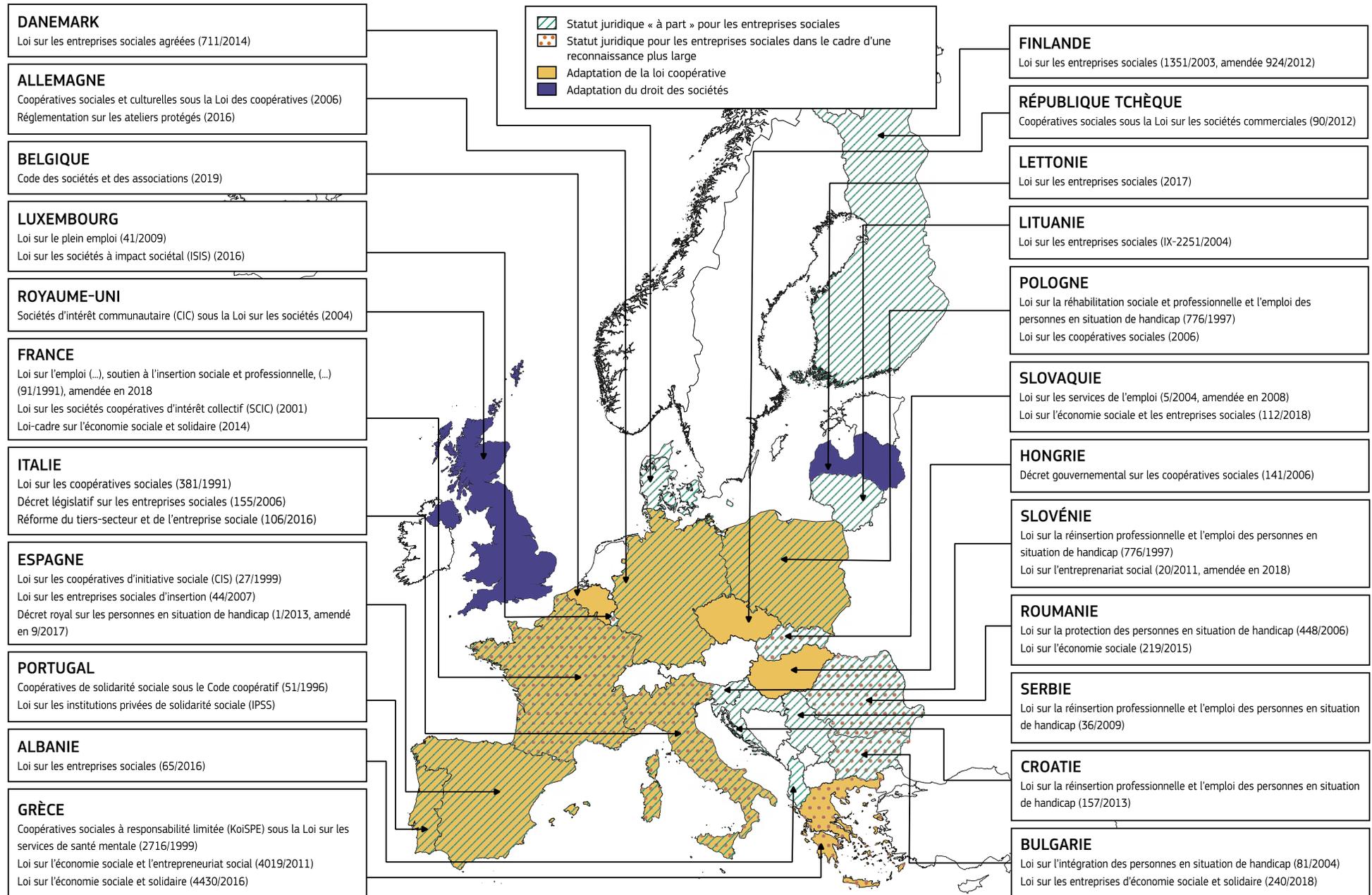


La reconnaissance juridique des entreprises sociales a joué un rôle crucial dans le soutien au développement de ces entreprises à une large échelle. Deux principales trajectoires peuvent être identifiées, comme le met en évidence la carte du schéma 3:

- > Ajustement des réglementations existantes: réglementation coopérative (par exemple en Grèce, en Italie et au Portugal) et droit des sociétés (comme en Lettonie et au Royaume-Uni).
- > Introduction d'un statut juridique/d'un système d'accréditation/d'une labellisation pour les entreprises sociales permettant à différentes entités juridiques d'être reconnues comme entreprises sociales et de mener un vaste éventail d'activités d'intérêt général ou, plus spécifiquement, de promouvoir l'insertion par le travail. Dans certains cas, l'introduction d'un statut juridique s'est faite dans le cadre d'une reconnaissance plus large de l'économie sociale, de l'économie sociale et solidaire ou du tiers-secteur (comme en France, en Roumanie et en Slovaquie).

Cependant, le développement des entreprises sociales ne requiert pas nécessairement l'adoption d'une législation spécifique. Les entreprises sociales peuvent en effet avoir recours aux cadres juridiques existants. Des pays tels que l'Allemagne, l'Autriche, l'Estonie, les Pays-Bas et la Suède ont préféré ne pas introduire de législation spécifique, et pourtant un nombre significatif d'entreprises sociales opèrent dans ces pays, et le développement du phénomène s'y poursuit.

Schéma 3. Pays dotés de lois créant des formes ou statuts juridiques spécifiques pour les entreprises sociales

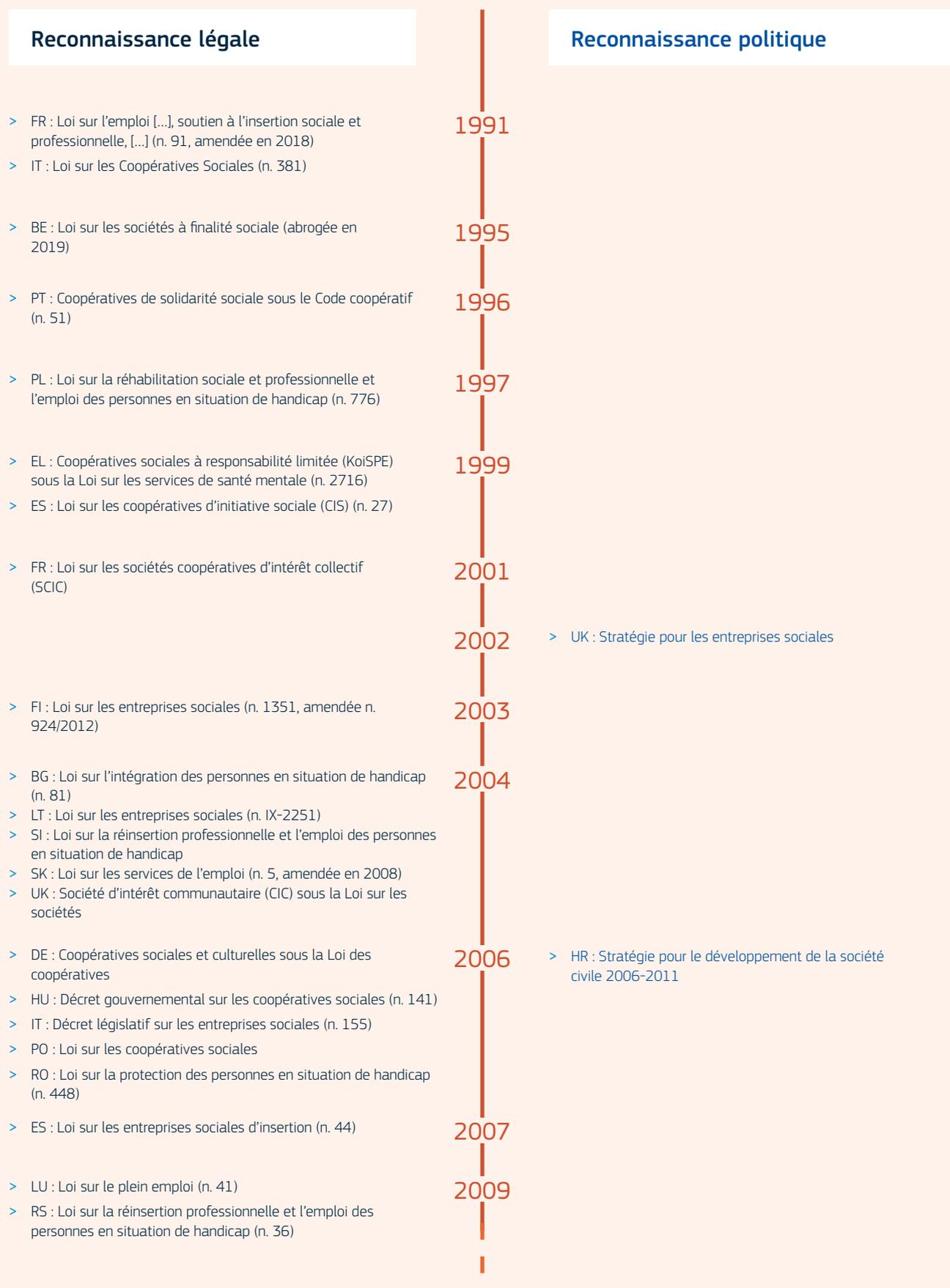


16 | Synthèse

Les actes législatifs qui ont contribué à définir et à réguler les différents types d'entreprises sociales sont présentés chronologiquement dans le tableau 3. La période allant de 1991 à 2001 a été marquée principalement par l'introduction de nouvelles lois qui ont ajusté les réglementations coopératives pour permettre à la fois le service aux non-membres et/ou à la communauté et l'insertion par le travail des personnes défavorisées. À l'inverse, depuis 2001, un nombre significatif de pays ont opté pour une législation introduisant des statuts qui permettent la reconnaissance en tant qu'entreprises sociales d'un large ensemble d'organisations. Une tendance très récente est de reconnaître l'entreprise sociale à travers des lois-cadres qui couvrent un phénomène plus large : l'économie sociale, l'économie sociale et solidaire ou le tiers-secteur.

Schéma 4. Chronologie de la reconnaissance des entreprises sociales

Chronologie de la reconnaissance des entreprises sociales



Chronologie de la reconnaissance des entreprises sociales

Reconnaissance légale

- > EL : Loi sur l'économie sociale et l'entrepreneuriat social (n. 4019)
- > SI : Loi sur l'entrepreneuriat social (n. 20, amendée en 2018)

- > CZ : Coopératives sociales sous la Loi sur les sociétés commerciales (n. 90)

- > ES : Décret royal sur les personnes en situation de handicap (n. 1, amendée en septembre 2017)
- > HR : Loi sur la réinsertion professionnelle et l'emploi des personnes en situation de handicap (n. 157)

- > DK : Loi sur les entreprises sociales agréées (n. 711)
- > FR : Loi-cadre sur l'économie sociale et solidaire
- > PT : Loi sur les institutions privées de solidarité sociale (IPSS) (n. 172-A)

- > RO : Loi sur l'économie sociale (n. 219)

- > AL : Loi sur les entreprises sociales (n. 65)
- > DE : Réglementation sur les ateliers protégés
- > EL : Loi sur l'économie sociale et solidaire (n. 4430)
- > IT : Réforme du tiers-secteur et de l'entreprise sociale (n. 106)
- > LU : Loi sur les sociétés à impact sociétal (SIS)

- > LV : Loi sur les entreprises sociales

- > BG : Loi sur les entreprises d'économie sociale et solidaire (n. 240)
- > SK : Loi sur l'économie sociale et les entreprises sociales (n. 112)

- > BE : Code des sociétés et des associations

Reconnaissance politique

- > **UE : Social Business Initiative**
- > LU : Plan d'action pour le développement de l'économie solidaire
- > UK : Agenda de réforme de la « grande société » (*Big Society*)

- > BG : Concept national de l'économie sociale
- > HR : Stratégie pour le développement

- > EL : Plan stratégique pour le développement de l'entrepreneuriat social
- > SI : Stratégie pour l'entrepreneuriat social 2013-2016

- > BG : Plan d'action semestriel pour l'économie sociale 2014-2015
- > DK : Stratégie nationale pour l'entreprise sociale
- > PO : Programme national pour le développement de l'économie sociale 2014-2018
- > RO : Stratégie nationale pour l'insertion sociale et la réduction de la pauvreté 2014-2020

- > EE : Plan de développement national pour la société civile 2015-2020
- > HR : Stratégie pour le développement de l'entrepreneuriat social
- > LT : Conception de l'entreprise sociale

- > BG : Plan d'action semestriel pour l'économie sociale 2016-2017

- > LT : Directives pour les projets d'entreprise sociale

- > BG : Plan d'action semestriel pour l'économie sociale 2018-2019
- > CY : Plan d'action national pour le développement de l'écosystème de l'entreprise sociale
- > FR : Pacte de croissance pour l'économie sociale et solidaire
- > LV : Réglementation du cabinet sur le statut d'entreprise sociale
- > SE : Stratégie pour l'entreprise sociale et l'innovation sociale
- > UK : Stratégie pour la société civile

- > IE : Politique nationale pour l'entreprise sociale 2019-2022
- > PO : Programme national pour le développement de l'économie sociale 2019-2023

Outre un système de reconnaissance publique pour les entreprises sociales, certains pays emploient également un système d'agrément, de label ou de certification privé. Ces systèmes se répandent progressivement en Allemagne, en Autriche, en Finlande, en Pologne et au Royaume-Uni. L'une des raisons motivant la création de systèmes de certification privés est la volonté des entreprises concernées de communiquer quant à leur spécificité, étant donné le manque de lois adaptées et de stratégies conçues pour les entreprises sociales ou d'incitants, pour les entreprises sociales, à obtenir leur reconnaissance comme telles.

Accès aux ressources

L'accès aux ressources financières revêt une importance cruciale pour les entreprises sociales, comme d'ailleurs pour tout type d'entreprise. Les ressources financières sont nécessaires pour traverser avec succès l'étape de démarrage, ainsi que pour assurer la viabilité et la croissance des activités de l'entreprise sociale.

L'accès aux ressources financières est cependant plus complexe pour les entreprises sociales en raison des facteurs suivants :

- > La nature spécifique des entreprises sociales : les entreprises sociales, durant les phases de démarrage et de capitalisation, ne peuvent pratiquement pas compter sur les canaux de financement traditionnels, car elles ne garantissent pas—ou ne garantissent que peu—de retours sur investissement.
- > Les types spécifiques de biens et de services fournis : les entreprises sociales vendent souvent leurs services aux pouvoirs publics ou s'adressent à des usagers auxquels aucun paiement n'est réclamé ou qui ne sont de toute façon pas en mesure de payer. Les pouvoirs publics ne reconnaissent pas toujours la valeur réelle des services sociaux fournis par les entreprises sociales et tendent à faire appel à ces dernières uniquement en raison de leur capacité à maintenir les coûts bas.

À l'inverse des entreprises conventionnelles, les entreprises sociales peuvent faire appel à des ressources privées (ressources humaines telle que le bénévolat et ressources financières telles que les dons) ainsi qu'à des subventions publiques et des avantages fiscaux. Le principal obstacle auquel font face les entreprises sociales, cependant, est la nécessité d'assurer des flux de ressources stables pour garantir une couverture adéquate des besoins des citoyens. Ces flux sont de plus en plus fréquemment régulés par des contrats.

Afin de comprendre le rôle, le potentiel et l'impact des diverses sources de financement auxquelles les entreprises sociales ont recours, il est essentiel de distinguer :

- > Les ressources non-remboursables pour le démarrage/la consolidation : l'éventail des situations est large, entre des contextes caractérisés par la disponibilité d'une large gamme de mesures cohérentes (comme aux Pays-Bas ou au Royaume-Uni) ; des situations marquées par une grande variété de mesures mal coordonnées (comme en France) ; ou encore des contextes dans lesquels les programmes publics de soutien sont clairement très limités (comme en République tchèque et en Suède). Dans la plupart des pays, les mesures visant à soutenir les entreprises durant l'étape de démarrage sont plus développées que les mesures de soutien à la croissance (*scaling up*), et la disponibilité des ressources est plus grande là où des systèmes efficaces, destinés à soutenir l'entrepreneuriat en général, sont déjà en place (par exemple en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni).
- > Les ressources provenant d'activités génératrices de revenus : dans tous les pays étudiés, les entreprises sociales ont recours à un ensemble de ressources financières diverses, provenant de différentes activités génératrices de revenus, et qui varient d'un pays à l'autre. Les formes d'interaction avec le secteur public incluent la co-construction contractuelle, les systèmes de titres de paiement et de budgets personnels, ainsi que les systèmes d'appels d'offre publics tels qu'ils sont réglementés par les règles de l'UE en matière de marchés publics, entrées en vigueur en 2014, qui ouvrent de nouvelles possibilités aux entreprises sociales.
- > Les ressources remboursables : les variations qui peuvent être observées d'un pays à l'autre dépendent de l'étape de développement des entreprises sociales, de leur capacité de planification et de leur préparation financière. En effet, dans la plupart des pays étudiés, les entreprises sociales ne sont pas encore prêtes à travailler avec des investisseurs. Une difficulté additionnelle résulte du fait que les ressources remboursables sont, pour la plupart, conçues sur base d'une logique d'investissement traditionnelle, liée à des attentes de retours sur investissement élevés et à court terme - ce que les entreprises sociales ne peuvent garantir.
- > Avantages fiscaux : étant donné leur nature, les entreprises sociales bénéficient, dans la plupart des pays, de toutes les (ou du moins d'une bonne partie des) réductions fiscales déjà en place pour les organisations sans but lucratif, les organisations d'économie sociale et les entreprises traditionnelles. L'avantage fiscal le plus répandu consiste en une exemption de l'impôt des sociétés sur les bénéfices non distribués. D'autres avantages fiscaux accordés aux entreprises sociales incluent l'exemption de la TVA ou un taux de TVA réduit, une réduction des charges sociales ou une couverture de ces charges par des subventions, et des réductions fiscales pour les donateurs privés et/ou institutionnels.

Tableau 3. Principaux avantages fiscaux accordés aux entreprises sociales

Avantages fiscaux	Oui, sans limites	Oui, avec des limites	Non
Exemption de l'impôt des sociétés sur les bénéfices non distribués	AT, DE, EL, FR, HU, IE, IT, LU, LV, MT, PL	BE, BG, CZ, ES, HR, LT, NL, PL, RO, SE, SI, SK, UK	CY, DK, EE, FI
Exemption de la TVA ou taux réduit	AT, BE, DE, FR, HU, IT, PL, PT	LU, SK	BG, CY, CZ, DK, EE, EL, ES, FI, HR, IE, LT, LV, MT, NL, RO, SE, SI, UK
Réduction des charges sociales ou couverture de ces charges par des subventions	AT, BE, HR, SE	BG, EL, ES, FI, FR, IE, IT, LV, PL, PT, SI, SK	CY, CZ, DK, EE, DE, HU, LT, LU, MT, NL, RO, UK
Réductions fiscales pour les donateurs privés et/ou institutionnels	–	AT, BE, BG, CZ, DE, EE, ES, FR, HR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, NL, PL, PT, SI, UK	CY, DK, FI, EL, MT, RO, SE, SK

Recherche, éducation et développement des compétences

La recherche sur les entreprises sociales a émergé en Europe dans les années 90. Depuis lors, l'entreprise sociale, en tant qu'objet et champ de recherche scientifique, a continué à se consolider, et le sujet continue à attirer de nouveaux chercheurs avec des profils disciplinaires divers.

La recherche a contribué à améliorer la visibilité de l'entreprise sociale et des phénomènes liés ainsi qu'à sensibiliser les citoyens et les responsables politiques à l'importance de ces thèmes pour la société.

Cependant, la recherche reste fragmentée, principalement descriptive et classificatoire, et elle s'appuie souvent sur des définitions de l'entreprise sociale qui diffèrent de la définition opérationnelle de l'UE.

Un vaste éventail de formations et d'outils ont émergé pour remédier au manque de compétences des entrepreneurs sociaux. Néanmoins, de nombreux programmes tendent à pousser les entreprises sociales à imiter les sociétés traditionnelles plutôt qu'à mieux exploiter leur avantage compétitif par rapport aux entreprises conventionnelles.

Il y a aussi un besoin urgent de développement des compétences et de partage des connaissances parmi les fonctionnaires et les responsables des banques, qui peuvent ne pas toujours comprendre les principales caractéristiques des entreprises sociales et leurs besoins.

Entreprises sociales : taille du secteur et types juridiques

Mesure de la taille du secteur des entreprises sociales

Mesurer la taille et le poids du secteur des entreprises sociales s'est avéré une tâche très complexe. Divers facteurs ont rendu pratiquement impossible une description uniforme et exhaustive des dimensions du secteur au niveau européen. Tout d'abord, la disponibilité des sources de données et la qualité des informations provenant de ces sources sont extrêmement variables ; de plus, l'approche adoptée par les chercheurs nationaux pour estimer la taille du secteur dans leurs contextes nationaux respectifs a considérablement varié et influencé les estimations.

Dans l'ensemble, le nombre estimé d'entreprises sociales va de plusieurs dizaines de milliers en Allemagne, en Belgique, en France ou en Italie à quelques centaines à Chypre ou en Croatie. Le degré de fiabilité des données est tout aussi variable : il est très élevé dans certains pays (comme en Italie), élevé dans d'autres (en Pologne, par exemple), très faible ailleurs (comme à Chypre). De façon non surprenante, les données tendent à être plus fiables dans les pays où les entreprises sociales sont reconnues et réglementées.

Tableau 4. Nombre estimé d'entreprises sociales et degré d'acceptation du concept¹

Pays	Année	Nombre estimé d'entreprises sociales	Nombre d'entreprises sociales par million d'habitants	Nombre estimé d'employés	Degré de fiabilité des données	Utilisation et acceptation du concept d'entreprise sociale
Albanie	2018	379	132	2.000-2.500	Faible	Faible
Allemagne	2017	77.459	936	ND	Moyen	Faible
Autriche	2015	Environ 1.535	Environ 174	ND	Faible	Faible
Belgique	2017	18.004	1.530	572.914	Moyen	Moyen-Élevé

(1) La méthodologie générale appliquée pour cet exercice de cartographie génère le plus haut degré possible d'homogénéité entre les différentes sources de données. Cependant, il convient de noter que des variations entre pays pourraient exister en ce qui concerne les calculs spécifiques faits pour estimer le nombre d'entreprises sociales et le nombre d'employés au sein de celles-ci, principalement pour des raisons liées à la (non-)disponibilité des données.

Pays	Année	Nombre estimé d'entreprises sociales	Nombre d'entreprises sociales par million d'habitants	Nombre estimé d'employés	Degré de fiabilité des données	Utilisation et acceptation du concept d'entreprise sociale
Bulgarie	2015-2017	Environ 3.700	Environ 525	26.000	Moyen	Moyen
Chypre	2017	190	22	ND	Très faible	Faible
Croatie	2018	526	128	ND	Moyen	Moyen
Danemark	2018	411	71	ND	Faible	Moyen
Espagne	2017	9.680	208	>91.500	Élevé	Élevé
Estonie	2016	121	92	1.603	Moyen	Faible
Finlande	2018	1.181	214	Environ 52.500	Élevé	Moyen
France	2015-2017	Environ 96.603	1.414	>1.187.249	Moyen	Moyen
Grèce	2019	1.148	107	ND	Élevé	Moyen
Hongrie	2016	15.855	1.621	72.642	Moyen	Moyen
Irlande	2009	3.376	699	>25.000	Faible	Élevé
Islande	2017	258	740	1.488	Faible	Faible
Italie	2017	102.461	1.694	894.800	Très élevé	Très élevé
Lettonie	2018	Environ 200	Environ 103	ND	Moyen	Moyen
Lituanie	2016-2017	3.476	1.237	ND	Moyen	Moyen
Luxembourg	2017-2018	928	1.546	24.055	Élevé	Élevé
Macédoine du Nord	2013-2015	551	266	ND	Faible	Faible
Malte	2018	31-62	65-130	ND	Faible	Faible
Monténégro	2018	150	241	< 500	Faible	Faible
Norvège	2016	250	47	ND	Moyen	Faible
Pays-Bas	2015-2016	5.000-6.000	290-350	65.000-80.000	Faible	Faible
Pologne	2016-2019	29.535	768	428.700	Élevé	Moyen

Pays	Année	Nombre estimé d'entreprises sociales	Nombre d'entreprises sociales par million d'habitants	Nombre estimé d'employés	Degré de fiabilité des données	Utilisation et acceptation du concept d'entreprise sociale
Portugal	2013	7.938	771	145.734	Moyen	Moyen
République tchèque	2018	3.773	356	ND	Moyen	Moyen
Roumanie	2015-2017	6.317	323	17.117	Moyen	Moyen
Royaume-Uni	2007-2017	30.753	464	353.357	Très élevé	Très élevé
Serbie	2012	411	59	4.273	Moyen	Faible
Slovaquie	2014	3.737	687	ND	Faible	Moyen
Slovénie	2017	1.393	674	15.063	Moyen	Moyen
Suède	2009-2016	Environ 3.000	Environ 296	ND	Faible	Faible
Turquie	2016-2018	1.776	22	ND	Moyen	Faible

Statuts et formes juridiques adoptés par les entreprises sociales

En fonction du système juridique national et d'autres caractéristiques contextuelles, les entreprises sociales prennent des formes juridiques et organisationnelles diverses dans chacun des pays étudiés. Celles-ci incluent des formes/statuts juridiques *ad hoc*, conçus spécifiquement pour promouvoir la croissance des entreprises sociales (entreprises sociales *ex lege*), et des formes juridiques n'ayant pas été conçues explicitement pour les entreprises sociales (telles qu'associations, coopératives, mutuelles, fondations, entreprises conventionnelles et types spécifiques d'organisations sans but lucratif comme, par exemple, les *chitalishte* en Bulgarie), mais qui peuvent être utilisées, quoique parfois avec difficulté, dans le but de mener des activités économiques visant à poursuivre des objectifs d'intérêt général.

Sur base des systèmes juridiques nationaux et de la reconnaissance publique dont elles bénéficient, les entreprises sociales peuvent être classées en cinq groupes distincts. Ceci étant dit, la majorité des entreprises sociales continue à utiliser des formes juridiques qui sont notamment utilisées également par des organisations qui ne sont pas considérées comme des entreprises sociales (sixième groupe).

Tableau 5. Statuts et formes juridiques adoptés par les entreprises sociales

Types d'entreprises sociales	Description	Formes/statuts juridiques exclusivement destinés aux entreprises sociales	Pays
Entreprises sociales institutionnalisées	Par le biais d'une forme juridique conçue spécifiquement pour les entreprises sociales dans une perspective large (différents champs d'activités d'intérêt général)	Oui	Allemagne, Belgique, Espagne, France, Grèce, Italie, Lettonie, Royaume-Uni
Entreprises sociales institutionnalisées	Par le biais d'une forme juridique conçue spécialement pour les entreprises sociales mettant spécifiquement l'accent sur l'insertion par le travail	Oui	Grèce, Hongrie, Pologne, Portugal, République tchèque
Entreprises sociales institutionnalisées	Par le biais d'un statut d'entreprise sociale (différents champs d'activités d'intérêt général)	Oui	Bulgarie, Croatie, Danemark, France, Grèce, Italie, Luxembourg, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie
Entreprises sociales institutionnalisées	Par le biais d'un statut d'entreprise d'insertion par le travail	Oui	Albanie, Allemagne, Autriche, Belgique, ⁽²⁾ Bulgarie, Croatie, Espagne, Finlande, France, Lituanie, Luxembourg, Pologne, Roumanie, Serbie, Slovaquie, Slovénie
Organisations ayant un statut d'intérêt public	Statut qui fait référence à des organisations bénéficiant d'avantages fiscaux et qui visent le bien public	Non	Albanie, ⁽³⁾ Allemagne, Autriche, Bulgarie, Estonie, Finlande, France, Hongrie, Lettonie, Malte, Pays-Bas, Pologne, République tchèque, ⁽⁴⁾ Roumanie, ⁽⁵⁾ Suède, Turquie (liste non-exhaustive)
Entreprises sociales de facto	Organisations qui répondent aux critères fixés par la définition opérationnelle de l'entreprise sociale telle qu'élaborée par l'UE, mais utilisent une forme juridique qui n'est pas spécifique aux entreprises sociales (par exemple, forme juridique d'association, de coopérative, d'entreprise traditionnelle)	Non	Tous les pays

Les entreprises sociales dans le paysage des formes organisationnelles et des systèmes de sécurité sociale

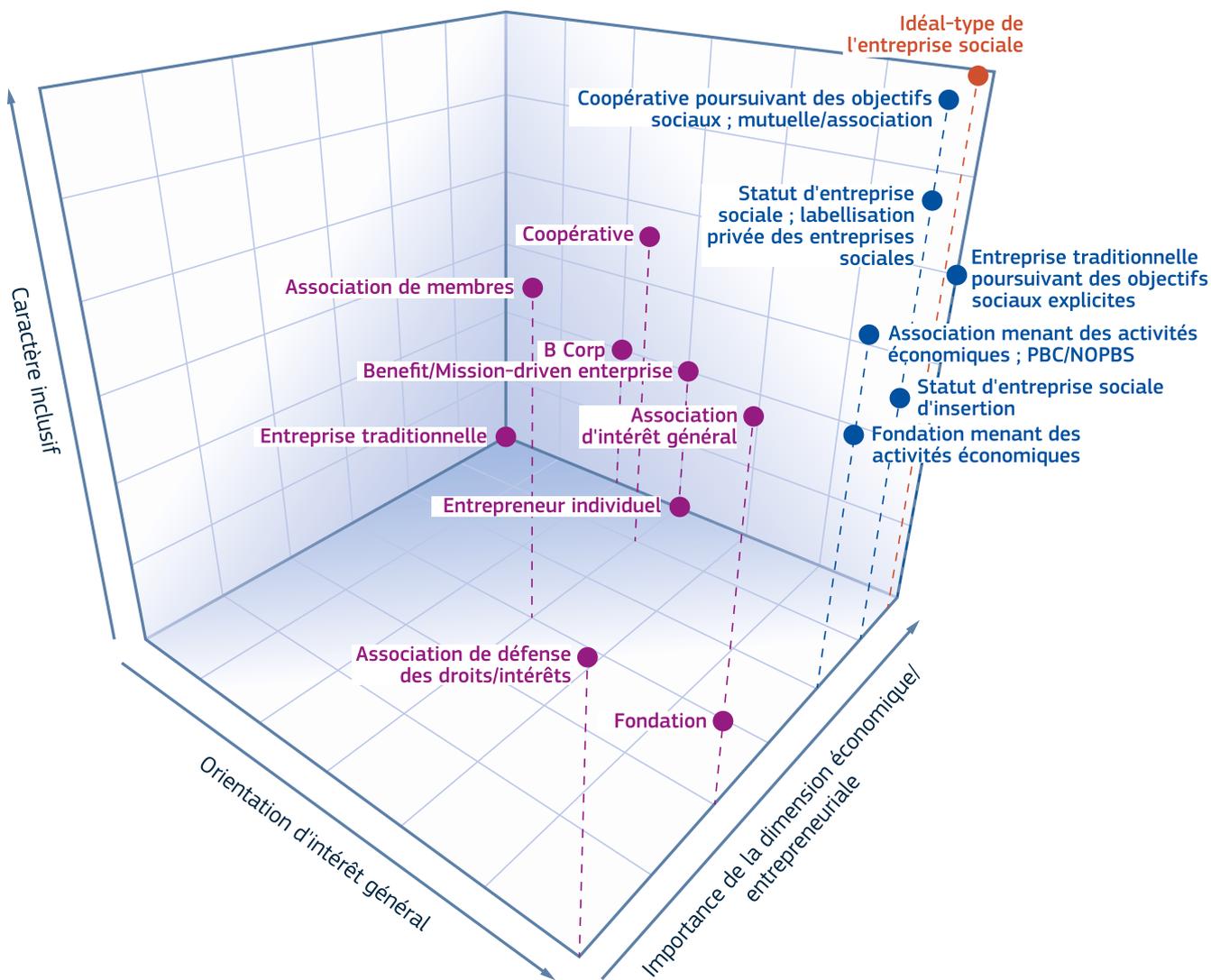
Types d'entreprises sociales par rapport aux autres formes organisationnelles

Le diagramme tridimensionnel du schéma 4 permet de situer les différentes formes organisationnelles qui opèrent dans les pays cartographiés par rapport aux trois dimensions-clés identifiées (dimensions entrepreneuriale, sociale et de gouvernance/propriété) ainsi que par rapport à un idéal-type, représenté par le concept d'entreprise sociale tel qu'il est défini par la SBI. Dans le diagramme, l'idéal-type coïncide avec le point orange foncé, positionné dans la partie supérieure droite, et qui correspond à une orientation sociale, entrepreneuriale et inclusive forte.

Ce diagramme illustre les frontières entre les organisations qui répondent aux critères opérationnels définis par l'UE et celles qui n'y répondent pas. Les organisations représentées par les points bleus sont considérées comme des entreprises sociales : leur position dans le diagramme résulte de l'interaction entre les dimensions sociale, entrepreneuriale et de gouvernance inclusive, qui se situent toutes au-dessus d'un seuil minimum.

Les organisations représentées par les points violets ne sont pas considérées comme des entreprises sociales : c'est le cas, par exemple, des associations qui n'ont pas d'activités économiques, des coopératives qui ne poursuivent pas d'objectifs d'intérêt général et des entreprises traditionnelles—en ce comprises les entreprises certifiées « B Corp »—qui n'ont pas institutionnalisé la poursuite d'objectifs sociaux explicites.

Schéma 5. Types organisationnels et trois dimensions de la définition établie par la SBI



Les entreprises sociales par rapport aux politiques publiques et aux systèmes de sécurité sociale

Les entreprises sociales jouent un rôle différent, d'un pays à l'autre, au sein du système de sécurité sociale. De plus, les réformes menées entraînent une évolution de ce rôle.

Dans les pays où la fourniture de services sociaux par les prestataires publics est traditionnellement faible et où les traditions d'engagement citoyen sont fortes, les entreprises sociales ont initialement émergé pour combler des lacunes dans la fourniture de services sociaux. Dans ces États-membres (par exemple l'Espagne, la Grèce, l'Italie ou le Portugal), les autorités publiques ont ultérieurement décidé de

Grèce, l'Italie ou le Portugal), les autorités publiques ont ultérieurement décidé de garantir la fourniture de services d'intérêt général en finançant et en soutenant les entreprises sociales.

Dans les États-membres (tels que le Danemark, la Finlande, le Royaume-Uni ou la Suède) où la fourniture de services sociaux est traditionnellement du ressort de l'État, l'émergence des entreprises sociales est typiquement étroitement liée à la transformation des systèmes de sécurité sociale. Les champs-clés dans lesquels les entreprises sociales sont impliquées sont ceux dans lesquels la fourniture de services a été sous-traitée.

Dans les pays où les systèmes de sécurité sociale sont actuellement dans une phase de réforme, les entreprises sociales ont émergé dans un large éventail de domaines, avec une forte tendance à répondre aux besoins des groupes défavorisés et marginalisés. Ceci s'applique à un nombre significatif de pays d'Europe centrale et orientale (PECO).

Les pays caractérisés, en matière de sécurité sociale, par un développement important des structures privées sans but lucratif, déjà soutenues par des ressources publiques et couvrant la majorité des besoins de la population, ont connu une évolution des organisations sans but lucratif traditionnelles vers une posture entrepreneuriale plus marquée (c'est par exemple le cas de l'Allemagne, de l'Autriche et des Pays-Bas).

Il y a en outre quelques pays où le champ de l'entreprise sociale émerge graduellement. Ce groupe inclut des pays non-membres de l'UE avec des taux élevés de grande pauvreté et de chômage, et où les entreprises sociales tendent à être déconnectées des politiques publiques (par exemple l'Albanie, la Macédoine du Nord, Malte, la Serbie ou la Turquie).

Au final, les entreprises sociales sont actuellement largement diversifiées en termes de types de services d'intérêt général fournis et de groupes-cibles servis. Ces divers champs d'activités des entreprises sociales peuvent, cependant, être reliés à trois domaines d'intervention principaux :

- > services sociaux et services de santé ;
- > insertion par le travail des personnes défavorisées ; et
- > lutte contre d'autres problèmes sociétaux.

Tendances, opportunités et défis

Les rapports nationaux corroborent le fait que les entreprises sociales existent dans tous les pays étudiés et qu'elles croissent en nombre et en importance. Ce sont principalement des initiatives communautaires et elles ont souvent leur origine dans l'économie sociale, dont elles utilisent les formes organisationnelles typiques. Une part importante et croissante de la fourniture des services d'intérêt général est assurée par les entreprises sociales, souvent en partenariat avec les autorités locales. De plus, les entreprises sociales contribuent directement à la création de milliers d'emplois, en particulier pour les personnes défavorisées.

Indépendamment du degré de développement des entreprises sociales, la lecture transversale des rapports nationaux met en lumière l'importance de créer un écosystème équilibré et cohérent, qui valorise pleinement la nature des entreprises sociales. D'un point de vue financier, des flux stables de ressources provenant d'activités génératrices de revenus sont essentiels, et on note un besoin de renforcement des compétences à différents niveaux pour former de manière adéquate les administrations publiques à l'exploitation des fonds et à la gestion des appels d'offre, pour familiariser les fonctionnaires publics et les agents bancaires avec la nature des entreprises sociales et pour aider les entreprises sociales à se préparer à travailler avec les investisseurs.

Notes de fin

- 1 Les indicateurs de la dimension entrepreneuriale identifiés dans le tableau 2 sont des variables de substitution qui visent à identifier tant les entités qui sont des entreprises sociales à part entière que les organisations qui évoluent vers le modèle d'entreprise sociale mais sont encore à une étape embryonnaire de développement. Ceci implique la possibilité de considérer également, sous la définition de l'entreprise sociale, des organisations qui n'ont pas de personnel rémunéré mais s'appuient exclusivement sur des bénévoles. Pour les mêmes raisons, les organisations qui font appel à des ressources financières qui ne peuvent pas être considérées comme pleinement marchandes sont également à considérer comme entrant dans le cadre de la définition de l'entreprise sociale. Les exemples incluent certains types de subventions et les cotisations des membres payées en échange de la fourniture de services spécifiques ou qui sont considérées comme une condition pour avoir accès aux services.
- 2 En Belgique, les programmes de certification des entreprises sociales d'insertion sont réglementés au niveau régional.
- 3 En Albanie, ce statut est désigné par l'appellation d'« organisation sans but lucratif pour le bien public ».
- 4 En République tchèque, la loi spéciale sur le statut de bénéfice public avait été préparée mais n'a jamais été adoptée ; la Loi 586/1992 sur les impôts sur le revenu, dans son amendement no. 344/2013, définit le terme (plus restreint) de « contribuable pour le bien public ».
- 5 En Roumanie, le statut de bénéfice public est purement formel, et aucun avantage fiscal n'y est lié.

Comment prendre contact avec l'Union européenne?

En personne

Dans toute l'Union européenne, des centaines de centres d'information Europe Direct sont à votre disposition. Pour connaître l'adresse du centre le plus proche, visitez la page suivante: <http://europa.eu/contact>

Par téléphone ou courrier électronique

Europe Direct est un service qui répond à vos questions sur l'Union européenne. Vous pouvez prendre contact avec ce service:

- > par téléphone via un numéro gratuit: 00 800 67 89 1011 (certains opérateurs facturent cependant ces appels),
- > o au numéro de standard suivant: +32 22999696;
- > par courrier électronique via la page <http://europa.eu/contact>

Comment trouver des informations sur l'Union européenne?

En ligne

Des informations sur l'Union européenne sont disponibles, dans toutes les langues officielles de l'UE, sur le site internet Europa à l'adresse <http://europa.eu>

Publications de l'Union européenne

Vous pouvez télécharger ou commander des publications gratuites et payantes sur le site EU Bookshop à l'adresse suivante: <http://bookshop.europa.eu>. Vous pouvez obtenir plusieurs exemplaires de publications gratuites en contactant Europe Direct ou votre centre d'information local (<http://europa.eu/contact>)

Droit de l'Union européenne et documents connexes

Pour accéder aux informations juridiques de l'Union, y compris à l'ensemble du droit de l'UE depuis 1951 dans toutes les versions linguistiques officielles, consultez EUR-Lex à l'adresse suivante: <http://eur-lex.europa.eu>

Données ouvertes de l'Union européenne

Le portail des données ouvertes de l'Union européenne (<http://data.europa.eu/euodp/fr/data>) donne accès à des ensembles de données provenant de l'UE. Les données peuvent être téléchargées et réutilisées gratuitement, à des fins commerciales ou non commerciales.



