

ESS

Fondements Evolution Identité

Patrick Gianfaldoni

Maître de Conférences en sciences économique

Responsable du Master Politiques Sociales

Université d'Avignon

Laboratoire Biens Normes Contrats

UDESS 05

FORUM DE L'ESS

MARDI 17 NOVEMBRE 2020

Les principes-clés de l'ESS

Le principe de libre adhésion

Appartenance - adhésion

Le principe de gouvernance démocratique

Démocratie institutionnelle : « une personne une voix » - AG / CA

Démocratie participative : responsabilisation – participation

Le principe de non lucrativité ou de lucrativité limité

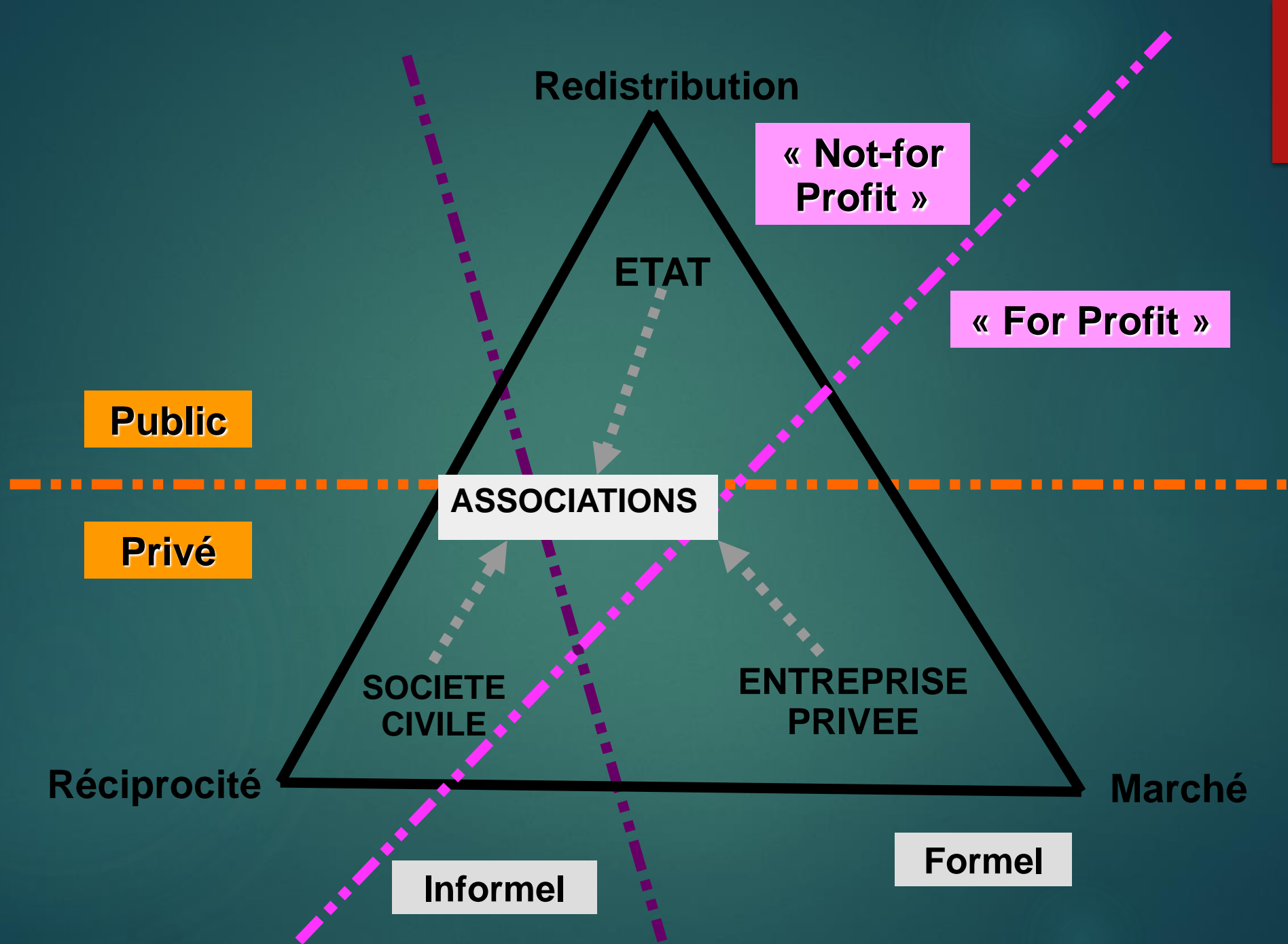
Non distribution des excédents aux adhérents (associations)

Rémunération proportionnelle limitée des sociétaires (coopératives)

Le principe de double qualité

Adhérent-sociétaire et acteur-usager

Coacteur et co-opérateur



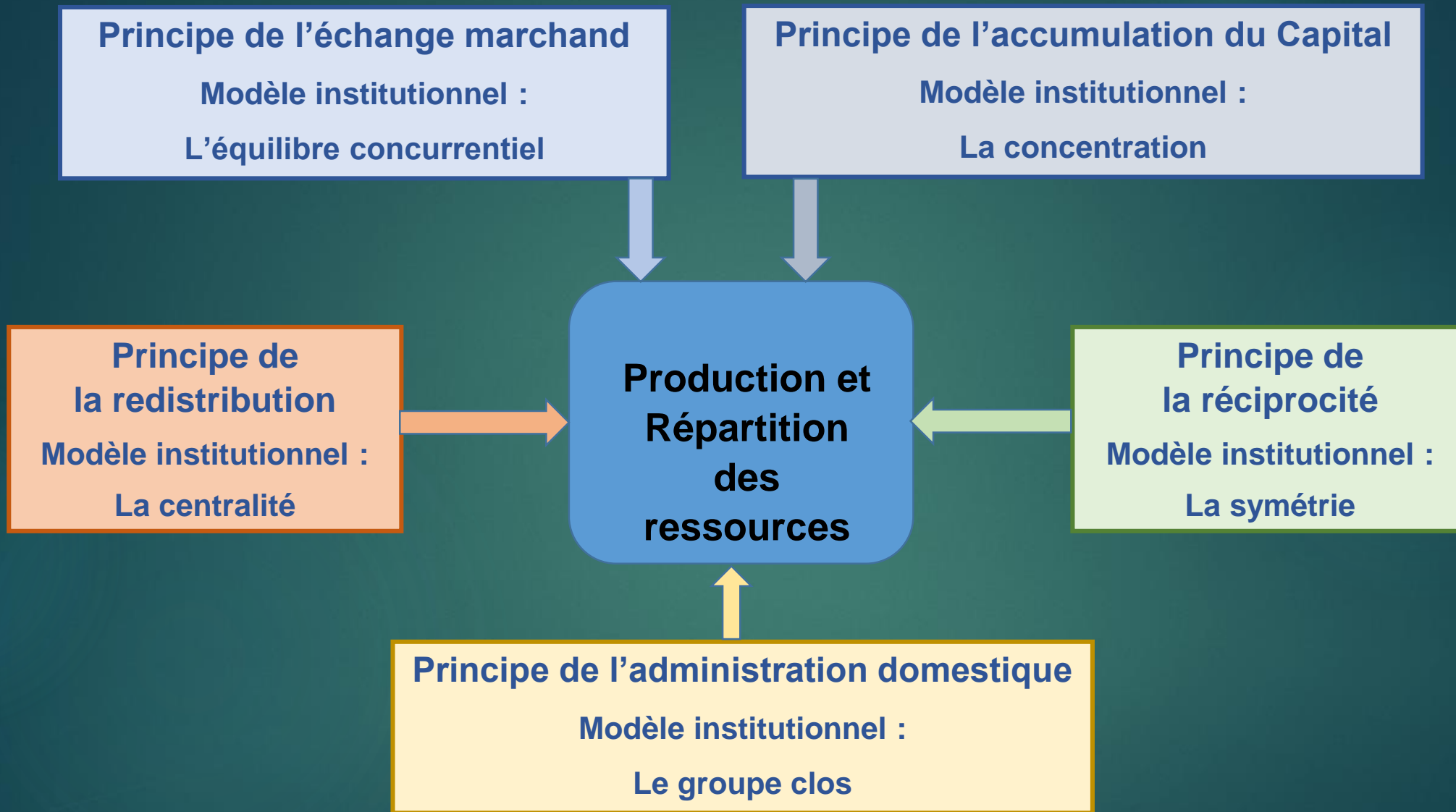


Schéma adapté de J.-L. Laville (1994)

Jean-Louis Laville (1994) définit l'économie solidaire à travers les deux dimensions constitutives du projet initial formulé par l'économie sociale historique :

- L'impulsion réciprocaire prédétermine la conception de l'activité économique.

Combinaison des principes :

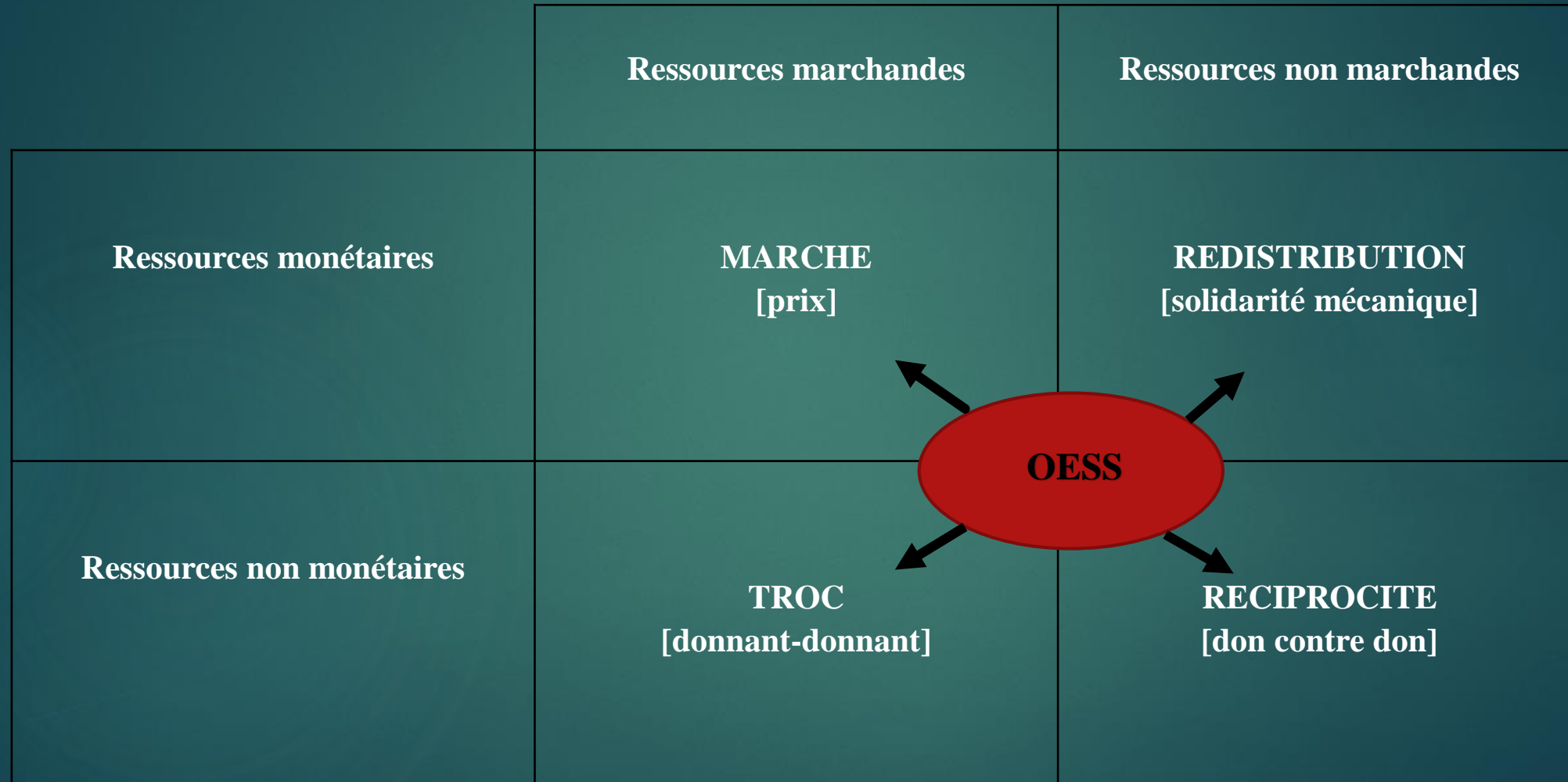
- de la réciprocité : source de créativité et expression individuelle et collective ;
- du marché : élargissement des champs d'action et des publics touchés ;
- de la redistribution : recours aux revenus de transfert pour veiller à l'égalité d'accès aux services.

Cette combinaison des 3 principes se traduit par l'hybridation de ressources, marchandes (marché), non marchandes (redistribution) et non monétaires (réciprocité).

En particulier, la part prise par le non monétaire dans des activités économiques solidaires peut s'expliquer :

- soit par la pénurie de moyens (action instrumentale) ;
- soit par l'adhésion à des valeurs (socialisation autonome).

Hybridation des ressources



- Les espaces publics de proximité sont caractéristiques des OES (notion empruntée à J. Habermas par J.-L. Laville).

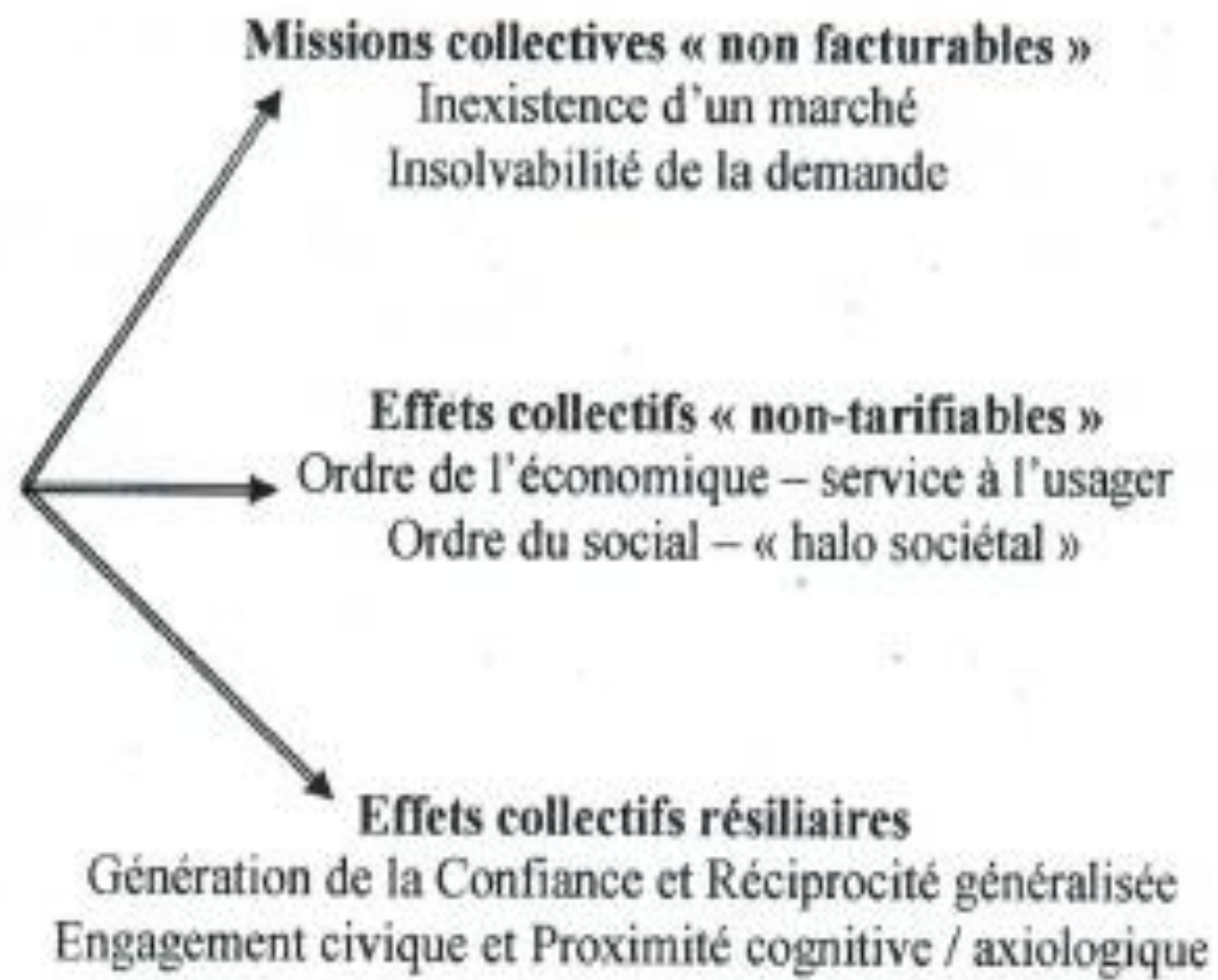
L'État et le Marché développent des formes de contrôle social, qui se sont amplifiées avec les relais des mass-médias. Les individus ou personnes sont traités comme des agents chosifiés, instrumentés, manipulés ; des agents devant subir des interactions anonymes démultipliées. Nous pouvons ici faire référence à la « clientélisation » de tous les actes y compris l'acte électif.

L'économie solidaire se fonde sur la création d'espaces associatifs et d'initiatives populaires, dans lesquels les formes de proximité et le caractère public des relations est un gage de l'expression démocratique. De plus, l'inter-subjectivité (par opposition à l'anonymat massifié) crée les conditions d'une socialisation collective (par opposition aux tendances à l'anomie).

L'UTILITE SOCIALE [1]



(2)
Externalités
Socio-économiques



(3)
Plus-value sociale



**Transmission de valeur économique
aux usagers des services**

Relations médiatisées de co-production du service
Utilités collectives / Besoins collectifs

**Création de valeur économique
A travers l'investissement humain**

Travail / Activité
Bénévolat volontaire

Définition de l'impact social

« L'impact social est constitué de l'ensemble des effets des activités d'une organisation sur son environnement. Ces effets peuvent être négatifs (pollution) ou positifs (formation). Cet impact correspond ainsi aux « externalités » de l'action d'une entreprise, c'est-à-dire aux effets qu'elle a sur les autres agents sans passer par le marché »

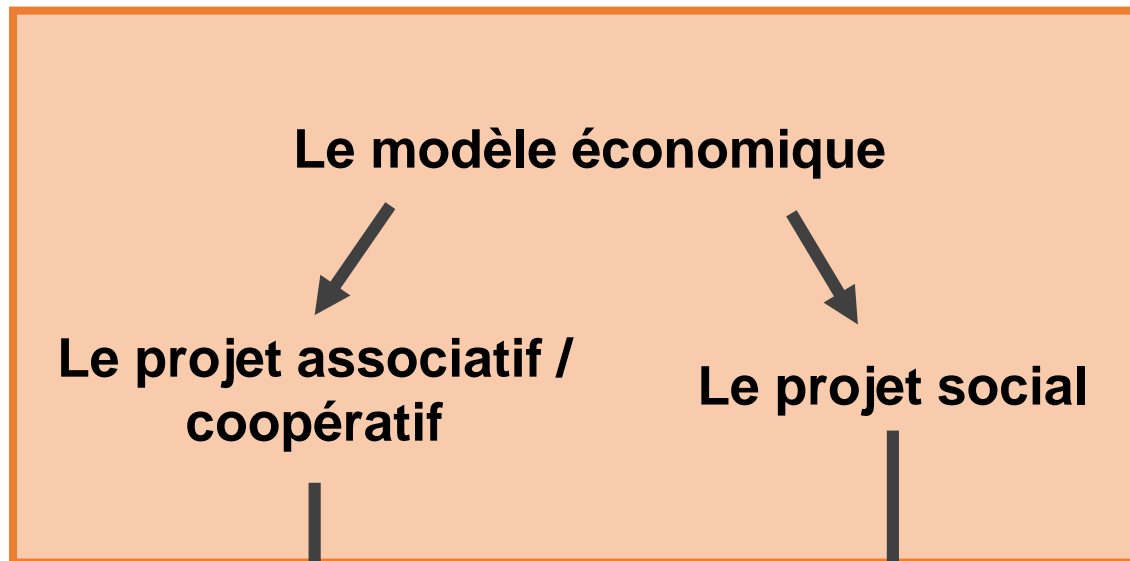
J.-M. Borello, F.-Bottolier-Depois, N. Hazard, , 2012, *L'entreprise du XXIème siècle sera sociale (ou ne sera pas)*, éditions Rue de l'échiquier, Paris.

Dans cet ouvrage, en lien avec la contribution des facteurs et actifs utilisés, sont bien distingués :

- l'*Output* qui représente les résultats de l'activité réalisés par une entreprise sociale (volume, qualité, productivité, coûts/prix, CA, excédents, ...)
- l'*Outcome* qui représente l'ensemble des changements résultant de l'activité, les effets ou les impacts économiques et sociaux engendrés ;
- les *Deadweights* (« poids morts ») qui représentent les causes des effets ou impacts, indépendantes ou à attribuer à d'autres organisations instituées, donc à retirer de l'*Outcome*.

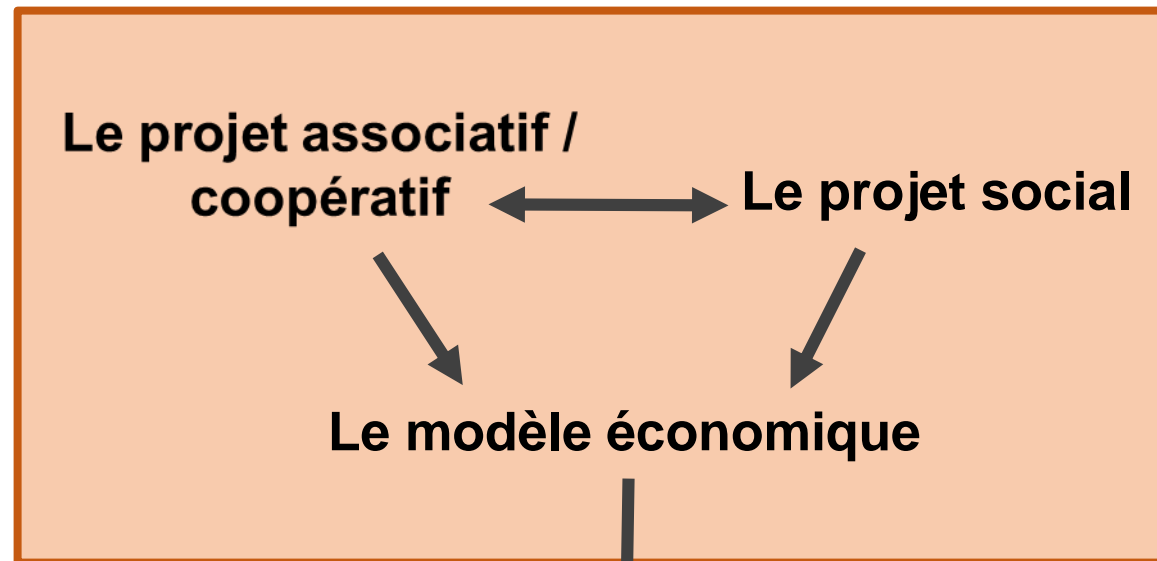
Illustration	Output	Outcome	Deadweights
Insertion sociale	Evaluation socioéconomique de l'activité : produits tangibles de l'activité d'un service d'hébergement d'urgence par exemple	<ul style="list-style-type: none"> – Diminution de l'isolement social – Lien social – Autonomie 	<ul style="list-style-type: none"> – Contexte social et institutionnel – Contexte local et implication des acteurs publics et services sociaux (CCAS par ex.)
IAE	Evaluation socioéconomique de l'activité : produits tangibles de l'activité en termes d'emplois et formations à l'emploi (employabilité)	<ul style="list-style-type: none"> – Résolution de problématiques sociales – Logiques de capacités 	<ul style="list-style-type: none"> – Contexte social et institutionnel – Contexte local et implication des acteurs publics et services sociaux – Parcours d'insertion ou filières d'insertion territorialisés
Habitat participatif	Evaluation socioéconomique de l'activité : produits tangibles de l'activité en termes services rendus ou de espaces communs utilisés	<ul style="list-style-type: none"> – Diminution de l'isolement social – Lien social et relations de réciprocité – Création d'activités 	<ul style="list-style-type: none"> – Contexte social et institutionnel – Contexte local et implication des acteurs publics et bailleurs sociaux

Les deux conceptions SBM et MSE



Performance
économique
et sociale

Impact social :
Effets tangibles



Utilité sociale :
VA sociale
Externalités
PI value sociale
Capital social