

L'ÉCONOMIE SOCIALE, UNE MENACE À L'INDÉPENDANCE DU MOUVEMENT COOPÉRATIF ? ACTUALISATION DU DÉBAT AUTOUR DE L'APPROCHE ALLEMANDE (*)

par Yair Levi (**)

En élargissant le principe de solidarité au-delà de son sociétariat, la coopérative renie-t-elle le modèle qui la fonde ? Les caractéristiques de l'économie sociale telles que l'orientation sociale et communautaire ou le bénévolat représentent-elles une menace pour la coopérative, ou au contraire une voie d'enrichissement et de renouvellement ? L'auteur reprend, pour les réactualiser, les termes d'un débat amorcé à la fin des années 90 à partir d'une approche allemande de ces questions. La vocation exclusive de la coopérative pour ses membres et l'unité du sociétariat sont aujourd'hui largement remis en cause par de nouvelles formes d'entreprises, comme la coopérative sociale italienne ou la société coopérative d'intérêt collectif (Scic) en France, qui sont basées sur le multisociétariat. En Allemagne, où émerge le concept d'« entreprise promotrice » (lire l'article de H. Münkner, Recma, n° 281), les coopératives ont toujours la volonté de se démarquer des entreprises d'intérêt collectif. Il est vrai que le pas à franchir n'est pas des moindres pour repenser une gestion démocratique qui intègre bénévoles et usagers, qu'ils soient membres ou non-membres, au processus de décision.

(*) Les éléments développés dans cet article ont fait l'objet d'une présentation à la Conférence internationale de recherche sur les coopératives de l'Alliance coopérative internationale (ACI) : « Société civile, coopération, renouvellement », 11-13 octobre 2001, Séoul. La traduction de l'anglais a été effectuée par Isabelle D. Taudière. (***) Centre international de recherche sur les communautés coopératives rurales (Circom), Israël ; Yair Levi est rédacteur en chef de la revue *Journal of rural cooperation*.

Les coopératives constituent la clé de voûte de l'économie sociale. Ce rôle prépondérant a débouché sur une réévaluation de leurs caractéristiques fondamentales en tant qu'entités non lucratives et ouvertes sur la communauté. Les coopératives, et plus particulièrement celles qui relèvent du secteur de l'aide sociale, reprennent de plus en plus volontiers à leur compte les caractères propres à l'économie sociale, à savoir une volonté de dépasser le cercle restreint de leurs membres, d'étendre la solidarité au-delà de leur cadre interne et de privilégier le bénévolat. Or, certains auteurs remettent fortement en question ce lien entre coopératives et économie sociale, estimant qu'il menace l'indépendance du mouvement coopératif. Nous nous attacherons ici à montrer que non

seulement l'orientation sociale et communautaire est au cœur des objectifs premiers des coopératives, mais qu'elle peut également être aujourd'hui l'élément qui leur permettra de préserver leur identité, tant au regard du secteur privé que des organisations gouvernementales. Puis, nous étudierons le cas particulier du mouvement coopératif allemand et tenterons une analyse de l'économie sociale, entendue dans son acception courante.

Les origines de l'économie sociale

L'« économie sociale » s'est développée au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle, en réponse à l'intérêt croissant porté – en France notamment, mais pas exclusivement – aux problèmes sociaux tels que les conditions de travail, l'alimentation, le logement, la santé et le sort des ouvriers en milieu urbain. Il s'agissait en fait d'une réaction au capitalisme et d'une alternative à ce que l'on appelait alors l'« économie pure » ou l'« économie politique » – théorie visant à produire de la richesse – et qui demandait à être complétée par l'« économie sociale » – théorie qui cherchait des moyens de répartir cette richesse et de pallier les effets pervers du libéralisme (Vienney, 1994).

L'économie sociale de l'époque annonçait certes celle que nous connaissons aujourd'hui, mais elle s'en distinguait surtout par le contexte politique dans lequel elle opérait, marqué par un Etat fort et l'intervention de structures publiques, d'institutions gratuites et d'œuvres caritatives dans les modes de production et de prestation de services. Il a fallu attendre la fin du XIX^e siècle pour que les coopératives, les mutuelles et les associations bénéficient d'une reconnaissance juridique et puissent par là même se démarquer en tant qu'entreprises à part entière. Mais l'économie sociale n'est véritablement revenue sur les devants de la scène que dans les années 70, pour compenser l'affaiblissement de l'Etat-nation face à la mondialisation des échanges, à la « tertiarisation » des services, à la demande de services plus personnalisés et, surtout, à la grande vague de dégraissages (dans le privé comme dans le public) qui s'est traduite par une hausse du chômage et la nécessité de lutter contre l'exclusion sociale. L'économie sociale s'est alors imposée comme un nouveau système de production et de distribution, régi par des principes de fonctionnement communs à toutes ses composantes : solidarité entre les membres et mutualisation dans l'entreprise ; gestion démocratique ; redistribution des excédents – le cas échéant – proportionnellement à la participation de chacun aux activités de l'entreprise ; propriété collective des réserves.

Comme nous le voyons, l'économie sociale est loin d'être un phénomène nouveau et son récent retour en force ne serait jamais que la résurgence d'une institution propre au XIX^e siècle, remise au goût du jour pour répondre aux besoins actuels.

Nous reprendrons dans cet article l'acception courante de l'économie sociale, telle que l'a définie la Commission européenne (Emes, 1999).

● Une interprétation de l'approche allemande

H. D. Wülker, 1995

L'approche allemande de l'économie sociale reflète les données historiques qui ont marqué l'Allemagne, et qui sont très différentes de celles qu'ont connues les autres pays européens, notamment la France. A commencer par un Etat-providence très fort et un très net cloisonnement entre économie et société qui, à ce jour, contribue encore à l'impopularité du concept d'« entreprise sociale » (Birkhölzer et Lorenz, 1998). Ce trait se retrouve dans le domaine coopératif, où les fédérations coopératives sont hostiles à l'idée d'une « *entreprise ayant des objectifs sociaux, constituée sous la forme d'une coopérative* » (Münkner, 1999, p. 125). Certains auteurs remettent plus particulièrement en question l'ouverture communautaire de l'économie sociale, sa vocation sociale et sa volonté d'étendre ses activités au-delà du cercle de ses sociétaires. Ces tendances compromettraient selon eux l'autonomie des coopératives et seraient contraires à leurs objectifs originels. H. D. Wülker a abordé ces questions dans un article de 1995 intitulé « L'économie sociale et les coopératives : une approche allemande », qui a suscité diverses réactions (Yves Regis, Jacques Moreau et Toby Johnson, *RIC*, vol. 88, n° 4, 1995, pp. 105-114).

Bien que la critique de cet article ait déjà été faite, il nous a semblé nécessaire de la réactualiser à la lumière des récentes évolutions, et plus particulièrement au regard du multisociétariat, du parti pris individualiste des coopératives, du principe de non-lucrativité de l'économie sociale, de la spécificité coopérative face à la mondialisation. A travers cette réaction à l'approche allemande, nous passerons brièvement en revue les défis majeurs qui se posent à l'économie sociale dans son ensemble.

Revenons sur quelques-unes des problématiques soulevées par l'article de Wülker (cité en italique).

- « *Les coopératives sont des organisations d'entraide créées par et pour leurs sociétaires. Elles limitent et destinent leurs prestations à leur sociétariat. Cette solidarité s'exerce dans le cadre de l'organisation au bénéfice des deux parties.* »

La vocation exclusive des coopératives suscite des débats passionnés depuis que les pionniers de Rochdale ont créé, vers 1860, leur première usine de production coopérative. Les partisans du partage des bénéfices par les ouvriers s'opposaient à cette orientation exclusivement sociétaire. Au bout du compte, l'entreprise s'est trouvée totalement coupée des ouvriers, alors que le mouvement coopératif des origines prônait une ouverture sur la communauté au sens large. C'est ainsi qu'est apparue « l'identification de la notion de membre à celle d'utilisateur », principe qui veut que les intérêts des membres soient généralement représentés par un sociétariat unique, de consommateurs ou de producteurs. Aujourd'hui, ce modèle est largement

remis en question par les coopératives multisociétaires, dont les usagers sont aussi bien des membres que des non-membres, comme dans le cas des coopératives sociales italiennes.

• « [En regroupant sous la même bannière coopératives, mutuelles et associations,] on retrouve [...] des coopératives [...] ou des assurances mutuelles opérant à l'échelle internationale [...] et des institutions telles que des associations pour la promotion des théâtres, des œuvres caritatives socialement engagées, des associations de soutien aux hôpitaux, aux malades mentaux, aux monuments nationaux, et surtout engagées dans des activités d'aide sociale ; et l'on s'attendrait à ce que toutes parlent d'une même voix. »

Voilà qui nous engage à clairement distinguer le principe de non-lucrativité, d'une part, et l'économie sociale, d'autre part : si toutes les composantes de l'économie sociale sont par définition non lucratives, tous les organismes non lucratifs ne relèvent pas nécessairement de l'économie sociale. Pour participer de l'économie sociale, une entreprise doit répondre à plusieurs critères : elle doit être créée par ses usagers potentiels, être gérée démocratiquement et ne pas redistribuer son actif net en cas de liquidation. De la même façon, il convient de distinguer entre le « tiers secteur » et l'économie sociale. En toute logique, l'économie sociale appartient au tiers secteur, au même titre que tout un éventail de groupements et d'associations qui, eux, ne répondent pas aux critères de l'économie sociale. Le rôle de l'économie sociale consiste à satisfaire des demandes et à apporter une réponse à des problèmes que ni le secteur public ni le secteur privé ne peuvent ou ne veulent résoudre. Plus généralement, on admet que l'économie sociale se distingue des entreprises privées en ceci que sa motivation première n'est pas le profit, et des institutions publiques en ceci qu'elle n'aborde les problèmes sociaux ni par le biais du caritatif ni par celui de l'assistanat.

Il est indispensable de souligner la spécificité de l'« entreprise sociale »⁽¹⁾, en tant qu'unité fonctionnelle de base de l'économie sociale, afin d'éviter tout contresens sur le terme et toute confusion entre économie sociale et tiers secteur. Le concept d'« entreprise sociale » recoupe certes les notions d'entraide, d'autogestion et de non-lucrativité, mais il ne saurait s'y résumer : l'entraide peut effectivement caractériser un groupe de soutien thérapeutique qui n'a rien d'une entreprise économique ; l'autogestion peut s'appliquer à une entreprise donnée ou à un groupe d'entreprises qui n'ont pas pour autant une orientation non lucrative ; la non-lucrativité peut désigner une association philanthropique, publique ou caritative qui n'est pas nécessairement contrôlée par ses usagers – qui eux-mêmes peuvent ou non être membres.

La spécificité de l'entreprise sociale s'exprime à travers un ensemble de principes.

1. Contrairement aux associations à but non lucratif dont la fonction principale est le lobbying ou la défense d'une cause, les entreprises sociales privilégient leur activité économique.

2. Contrairement aux projets sociaux et aux associations caritatives,

(1) Le concept d'« entreprise sociale » et le succès qu'il connaît dans les pays de l'Union européenne, malgré son « incompatibilité avec les théories économiques dominantes », ont récemment été analysés par Borzaga (2001).

essentiellement financés par des subventions publiques ou des donations privées, les entreprises sociales génèrent leurs propres revenus.

3. Contrairement aux entreprises de service public, généralement soumises à des règles et à des contrôles bureaucratiques, les entreprises sociales bénéficient d'une indépendance ou d'une liberté structurale qui leur permet non seulement d'innover, mais aussi de fournir des services mieux adaptés aux besoins exprimés.

4. Enfin, contrairement aux entreprises privées commerciales, les entreprises sociales privilégient l'intérêt général, ce qui leur permet d'opérer dans des secteurs non rentables voire déficitaires, tels que les marchés non subventionnés ou sous-approvisionnés des régions touchées par la misère ou la crise (Birkhölzer et Lorenz, 1998).

En reconnaissant ces particularités, les auteurs allemands semblent démentir la répugnance du courant coopératif allemand à assigner une fonction sociale aux coopératives. Ils prennent toutefois soin de préciser que, dans les années 60 et au début des années 70, l'Allemagne a connu de nombreuses initiatives cadrant avec leur définition, mais celles-ci n'ont jamais été reconnues comme de nouveaux types d'entreprises par les pouvoirs publics et n'ont donné lieu à aucun débat sérieux (Birkhölzer et Lorenz, 1998, p. 257).

Or, en admettant que l'« entreprise sociale » joue un rôle clé dans l'économie sociale, ils invitent à établir une distinction entre le tiers secteur et les deux autres secteurs, en se fondant non pas sur une logique d'élimination, mais bien davantage sur une confrontation des valeurs. A ceux qui, victimes des vagues de licenciements ou de « *la fin du travail* » (Rifkin, 1995), ont été exclus des secteurs primaire et secondaire, l'économie sociale offre une chance d'échapper, d'une part, à la logique bureaucratique, hiérarchique et paternaliste propre au secteur public et, d'autre part, à la logique lucrative du secteur marchand, en leur proposant de participer à des activités gérées de façon démocratique et non lucrative.

Faute de saisir ces opportunités, on risque d'aboutir à un tiers secteur, qui peut représenter un poids relativement important⁽²⁾, mais qui n'aurait aucune prétention à proposer une alternative socio-économique.

• « *Les coopératives poursuivent au premier chef des objectifs économiques. [...] Elles doivent dégager des bénéfices afin de favoriser les intérêts de leurs membres sur le long terme [...].* »

Dans cette conception, les coopératives sont perçues essentiellement comme des entreprises commerciales. Il est vrai qu'elles ont subi, dès leur apparition, l'influence de l'économie capitaliste dominante, ce qui a favorisé certains isomorphismes et contribué à les assimiler à des structures non coopératives. Cette confusion est à l'origine de la très ancienne polémique sur la spécificité du mouvement coopératif et sur les moyens de la préserver. A ce titre, les activités économiques des coopératives et leur poids économique sont de toute évidence des facteurs décisifs. Celles qui opèrent sur des marchés très concurrentiels ne sont pas confrontées aux mêmes enjeux que celles qui œuvrent dans le champ social. Ces dernières peuvent

(2) Israël fournit un exemple de pays disposant d'un tiers secteur très développé (le quatrième, après les Pays-Bas, l'Irlande et la Belgique, en termes d'emplois au niveau national – voir le programme Johns Hopkins, Salamon et Anheier, 1999), où le concept d'économie sociale est pratiquement inconnu.

bien plus facilement affirmer leur différence, du fait qu'elles peuvent étendre leurs prestations au-delà du cercle conventionnel de leurs membres et de leurs intérêts catégoriels. En revanche, le risque de voir les grandes coopératives agricoles transformées en sociétés d'investisseurs a permis au secteur coopératif de mieux prendre conscience de la nécessité de renforcer l'aspect social des coopératives – autant que leur vocation économique – afin de les rendre plus concurrentielles tout en maintenant la spécificité qui fait leur raison d'être (voir par exemple : Mooney *et al.*, 1996 ; Ketilson, 1995 ; Levi, 2000 ; Røkholt, 2000). Dans ce cas de figure, l'orientation fondamentale dépasse encore le cadre strict des intérêts économiques des membres pour servir la communauté au sens large et répondre à des considérations à long terme.

• « [Les efforts de Bruxelles pour rassembler dans une même catégorie des groupements aussi divers que les coopératives, les mutuelles et les associations] *peuvent contraindre des entreprises indépendantes, comme par exemple les coopératives, à assumer des tâches qui ne correspondent en rien à leur vocation spécifique, et partant, à perdre leur identité.* »

Du fait de sa « double nature » historique, la coopérative a longtemps été assimilée à une structure relevant à la fois de l'association et de l'entreprise. Or, l'équilibre précaire entre ces deux composantes ne suffit plus à asseoir son identité. Il convient désormais de trouver de nouvelles formes d'interdépendance et d'alliance entre des groupements similaires, afin d'enrayer la tendance actuelle, qui fait que les coopératives ressemblent de plus en plus à des entreprises commerciales classiques. En d'autres termes, il s'agit d'adopter un isomorphisme congruent plutôt qu'incongruent (Bager, 1994). La récente constitution de la Confédération internationale des coopératives de production et de travail associé, des coopératives sociales et des entreprises participatives (Cecop, 1998) au sein de l'Union européenne peut sembler dénoter une volonté de regrouper dans une même catégorie des structures et des tendances idéologiques aussi diverses que les coopératives ouvrières et les nouvelles coopératives « sociales ». En fait, les profondes différences de conception en matière de bénéfices et de redistribution des excédents sont compensées par les retombées attendues en termes d'emploi et de lutte contre l'exclusion. Cette nouvelle organisation devrait en outre déboucher sur un échange fructueux, en permettant aux coopératives ouvrières de renouer avec l'éthique solidaire des coopératives « sociales » et en apportant aux coopératives sociales les techniques de gestion des entreprises participatives (selon Felice Scalvini, secrétaire général du Cecop).

Dans l'ensemble, tout un éventail de similitudes et de différences caractérisent les liens entre les partenaires de l'économie sociale.

Réactualisation, 1999-2001

Plusieurs articles récents donnent à penser que les coopératives allemandes, comme les autres structures liées au secteur coopératif, souhaiteraient renouer avec le principe d'économie sociale. Dans la théorie, le concept d'« entreprise

promotrice » (*förderungs-wirtschaftliches Unternehmen*) recouvre les coopératives et les entreprises fondées sur les objectifs suivants : satisfaire les besoins humains et les besoins des usagers ; fonder le processus décisionnel sur la participation active des membres-usagers ; se doter d'un système démocratique de contrôle interne ; et conférer au capital un rôle instrumental tout en veillant à la rentabilité économique. Les « entreprises promotrices » sont confrontées aux mêmes dilemmes que les autres acteurs de l'économie sociale : doivent-elles s'adapter à l'environnement capitaliste ou maintenir à tout prix leur spécificité ? Comment concilier gestion efficace et participation démocratique ? Comment trouver des ressources financières sans risquer de tomber sous la coupe d'investisseurs extérieurs ou des marchés financiers ? (Münkner, 2001.)

Dans la pratique, les coopératives allemandes s'efforcent de se démarquer des entreprises d'intérêt collectif en réservant exclusivement leurs prestations à leurs adhérents et en respectant le principe d'identité entre sociétaire et usager. Pour l'heure, les diverses associations d'intérêt général proposant des services médicaux et d'aide sociale, organisées en fédérations nationales, ne tiennent apparemment pas à collaborer avec d'autres « entreprises promotrices » pour aboutir à une reconnaissance officielle du tiers secteur. Autant d'éléments qui empêchent les « entreprises promotrices » d'être perçues comme un facteur socio-économique. Et elles ont d'ailleurs du mal jusque dans les milieux universitaires à affirmer leur spécificité par rapport aux entreprises commerciales (Münkner, *ibid.*).

On voit donc que, globalement, le secteur coopératif allemand est tiraillé entre une approche théorique favorable aux interprétations en vigueur en Allemagne et ailleurs et une pratique farouchement opposée à l'idée d'étendre le rôle des coopératives au-delà du champ purement économique.

Des recherches récentes révèlent toutefois qu'une réforme s'imposerait pour adapter le cadre juridique et l'environnement socio-économique allemands au développement des entreprises sociales dans leur ensemble, et plus particulièrement aux BQGS (entreprises de réinsertion pour les défavorisés sociaux) : « [...] *Le débat universitaire qui s'organise autour des termes d'« économie sociale » et de « tiers secteur » n'est encore lui-même qu'embryonnaire* » (Birkhölzer et Lorenz, 2001, p. 172).

Au regard des principes de l'ACI, les théoriciens allemands se demandent « *jusqu'à quel point les coopératives peuvent étendre leurs objectifs à des visées culturelles et sociales dépassant la défense des intérêts économiques de leurs membres, comme l'envisage par exemple la nouvelle définition de 1995 de l'ACI, et si la mutualité peut se développer au-delà du sociétariat, ce qui permettrait à la coopérative d'être reconnue comme entité d'utilité publique* » (Münkner, 1999, p. 114). Dans la pratique comme dans la théorie, la pensée coopérative allemande considère effectivement qu'étendre les principes de mutualité au-delà du sociétariat constitue une dérive du modèle de la coopérative en tant qu'organisation d'entraide (*ibid.*).

Au-delà de l'approche allemande

Notre analyse de l'approche allemande nous offre une occasion d'aborder un certain nombre de points plus généraux, à commencer par la question du parti pris en faveur des sociétaires. Il s'agit ici de savoir comment l'élargissement des services coopératifs au-delà du sociétariat peut s'accompagner d'adaptations judicieuses du processus décisionnel affectant les usagers membres et non membres, les fournisseurs, les employés et les groupes communautaires, et si cela passe nécessairement par une modification ou une adaptation des principes coopératifs proprement dits. L'Italie et la France – pays dans lesquels l'approche classique de l'économie sociale est la plus développée – nous fournissent des exemples de ce type d'évolution.

L'orientation sociétaire des coopératives a récemment été assimilée à une tendance égoïste et introvertie (Espagne, 1999). Nous sommes néanmoins en droit de nous demander si la logique des principes coopératifs classiques suffit à relever les défis qui se posent à une économie sociale désireuse de s'attaquer aux problèmes du chômage et de l'exclusion sociale. La nécessité de fournir des prestations à divers types de bénéficiaires sur une vaste zone géographique exige une réforme fondée sur le nouveau principe du « multisociétariat ». Il faudrait alors redéfinir l'appareil démocratique, car « *le modèle du multisociétariat ne peut être compatible avec le modèle démocratique* » (Cafaggi, 1999, p. 55), dans la mesure où la question de la gestion démocratique doit être considérée au niveau de l'organisation membre et des différents intérêts catégoriels qui fondent la raison d'être de l'entreprise sociale. En voulant rapprocher les coopératives des associations et d'autres structures non lucratives de même ordre, on s'écarte nécessairement de ces principes. Cette tendance correspond à l'action conjointe de deux phénomènes : « *l'entrepreneurialisation des associations et la socialisation des coopératives* » (Cafaggi, *op. cit.*, p. 21).

Les réserves qu'exprime Münkner pourraient s'appliquer aux coopératives sociales italiennes. Il a été établi que celles-ci s'écartent des principes de l'ACI à deux égards : en élargissant le champ des bénéficiaires du domaine exclusif des membres à celui de la communauté dans laquelle les membres opèrent, et notamment aux individus les plus nécessiteux ; en intégrant au processus décisionnel des membres qui participent à la coopérative de travail en tant que bénévoles. Bien qu'elles ne soient pas envisagées par l'ACI, ces innovations s'inscrivent dans la lignée des recommandations émises en 1980 par Laidlaw et soulignant la nécessité d'une coopération ouverte sur la communauté pour compenser les défaillances d'un Etat-providence qui ne parvient plus à fournir et à produire des services. Du strict point de vue des principes de l'ACI, les coopératives sociales italiennes se situent à la frontière, voire en marge du phénomène coopératif. Cela étant, leur ouverture sur la communauté au sens large peut également être vue comme une évolution naturelle du mouvement coopératif (Borzaga, 1995).

L'économie sociale a en fin de compte jeté un nouvel éclairage sur les principes coopératifs : « [...] *Le mouvement coopératif se développe dans la tension entre principes et pratiques. La dynamique actuelle de l'économie sociale peut en partie être analysée de la même façon. [...] D'une part, les principes coopératifs ne concernent qu'une partie de l'économie sociale; d'autre part, ils ne paraissent plus suffire à comprendre le mouvement coopératif lui-même* » (Drapéri, 2000).

Conclusion

Notre analyse réactualisée de la conception allemande de l'économie sociale a permis de mettre en évidence la complexité de la question, tant du point de vue d'un pays particulier que d'un point de vue général. L'interprétation de H. D. Wülker pourrait faire penser que les approches allemande et européenne de l'économie sociale sont très éloignées, mais la position de H. Münkner tempère ces différences. D'un côté, les caractères communs aux « entreprises promotrices » ne suffisent apparemment pas à dépasser des modèles et des traditions profondément ancrés, qui interdisent à l'économie sociale allemande d'être reconnue comme telle dans un contexte européen plus vaste (Jeantet, 2001). D'un autre côté, l'économie sociale européenne n'échappe pas elle-même à un certain nombre d'ambiguïtés, notamment au regard de sa définition conceptuelle et des moyens mis en œuvre pour atteindre ses objectifs.

En effet, dans le champ conceptuel, les notions d'« économie sociale », d'« économie solidaire », d'« économie alternative » et leurs rapports à un « tiers secteur » continuent d'alimenter les débats⁽³⁾. Quant aux moyens mis en œuvre, on a souligné la nécessité de dépasser les notions courantes de « non-lucrativité », d'« entraide » et d'« autogestion » afin d'affiner les principes clés de l'économie sociale. Par ailleurs, les trois composantes de l'économie sociale doivent mettre en commun leurs savoir-faire et leurs expériences afin de gagner en flexibilité. Enfin, si l'on part du principe que l'économie sociale cherche à élargir ses prestations et ses services au-delà de son sociétariat, il faut aborder la question de la participation des travailleurs bénévoles et des usagers qui peuvent être ou non membres de l'organisation. Pour ce faire, il est indispensable d'effectuer une transition entre le modèle traditionnel de coopérative à sociétariat homogène et le nouveau modèle du multisociétariat – et, par là même, de repenser les rapports entre économie sociale et principes coopératifs.

Si elle souhaite atteindre ses objectifs proclamés, l'économie sociale devra relever un certain nombre de défis. D'aucuns estiment effectivement que, sauf à s'en remettre à la logique du marché, il lui faudra tout d'abord cesser de considérer l'emploi salarié comme unique critère d'« insertion sociale » et se dégager de son statut de sous-système de l'économie de marché et du pouvoir d'Etat. Il conviendrait enfin de s'interroger sur le bien-fondé des critères définissant les « exclus » que l'économie sociale cherche à « réinsérer » (Eme, 2001, pp. 301-326).

(3) Voir le numéro 281 de la *Recma*, juillet 2001.

Bibliographie

Bager, T. (1994), « Isomorphic processes and the transformation of cooperatives », *Annals of public and cooperative economics*, n° 65 (pp. 35-57).

Birkhölzer, K. et Lorenz, G. (1998), chapitre VI, in C. Borzaga et A. Santuari (éditeurs), *Social enterprises and new employment in Europe*, Regione autonoma Trentino Alto Adige, pp. 256-257.

Birkhölzer, K. et Lorenz, G. (2001), « Germany: work integration through employment and training companies in Berlin and its surrounding region », in Spear, R. et al. (éditeurs), *Tackling social exclusion in Europe*, Aldershot, Ashgate, pp. 145-179.

Borzaga, C. (1995), « Les coopératives sociales en Italie », *Recma-Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° 258 (pp. 47-55).

Borzaga, C. (2001), « Riflessioni su questo decennio », *Rivista della cooperazione*, n° 4, pp. 54-69.

Cafaggi, F. (1999), « Rapporto di sintesi » in *Progetto Digestus, verso l'impresa sociale: un percorso europeo*, Roma, Fondazione Europea Occupazione, pp. 3-64.

Cecop, (1998), Programme politique, avalisé par l'assemblée générale du 23 février 1998.

Draperi, J.-F. (2000), « L'économie sociale face à un siècle de pratiques coopératives », *Recma*, n° 275-276, pp. 124-135.

Eme, B. (2001), « Legitimate orders of social participation and the logic of social change » in Spear, R. et al. (éditeurs), *Tackling social exclusion in Europe*, Aldershot, Ashgate, pp. 301-326.

Emes (réseau) [1999], « L'émergence des entreprises sociales en Europe », rapport présenté à la Commission européenne, Bruxelles.

Espagne, F. (1999), « Les coopératives à but social et le multisociétariat », *Recma*, n° 274, pp. 69-85.

Ketilson, L. H. (1995), « The Saskatchewan wheat pool in the globalized food sector: can they remain true to their roots ? » university of Saskatchewan, Centre for the study of co-operatives.

Jeantet, T. (2001), « Une économie sociale unique et indivisible ? » *Recma*, n° 281 pp. 30-38.

Levi, Y. (2000), « The ambiguous position of cooperatives vis a vis the issue of difference », *Journal of rural cooperation*, n° 28, pp. 121-135.

Mooney, P. H., Roaring, J. et Gray, T. W. (1996), « The de/repoliticization of cooperation and the discourse of conversion », *Rural Sociology*, n° 61, pp. 559-576.

Münkner, Hans-H. (1999), « Esigenze di riforma del quadro normativo per le imprese a finalità sociale in Germania », in *Progetto Digestus, verso l'impresa sociale: un percorso europeo*, Roma, Fondazione Europea Occupazione, pp. 105-125.

Münkner, Hans-H. (2001), « Economie sociale et entreprise promotrice », *Recma*, n° 281, pp. 54-68.

Røkholt, P. O. et Borgen, S. O. (2000), « Cooperative change and the myth of rationality », *Journal of rural cooperation*, n° 28, pp. 149-160.

Salamon, L. M. et Anheier, H. (1994), *The emerging sector: the non-profit sector in comparative perspective, an overview*, Baltimore, The Johns Hopkins University.

Salamon, L. M., Anheier, H. and associates (1999), *Global civil society, dimensions of the non-profit sector*, Baltimore, The Johns Hopkins University.

Vienney, C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.

Wülker, H. D. (1995), « The Social Economy and Co-ops: a German perspective », *Review of international co-operation*, n° 88, pp. 128-134.

Zaoual, H. (2002) « Les économies dissidentes », *Recma*, n° 284, pp. 76-92.