



INTRODUCTION

ENTREPRENDRE AUTREMENT

ANTOINE MÉRIEUX*

En 2007, pour la quatrième année consécutive, l'économie mondiale poursuit à plein régime sa croissance, poussée par les économies asiatiques. Les entreprises, petites et grandes, investissent partout dans le monde et dans les nouveaux espaces ouverts par la financiarisation de l'économie et la civilisation de l'immatériel. Avec l'effondrement de l'alternative qu'avait longtemps représentée le capitalisme d'État, le modèle de la société par actions recherchant le profit et trouvant ses financements sur les marchés financiers, semble partout triompher. Sommes-nous pour autant arrivés à une « fin de l'histoire », où ce modèle serait reconnu comme la seule forme valide d'organisation des entreprises humaines ?

LES ENTREPRISES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE EN QUESTION

Comme le rappelle le thème de la première partie de cette nouvelle édition annuelle du *Rapport moral sur l'argent dans le monde*, il existe une alternative bien vivante aux sociétés de capitaux, les sociétés de personnes, une distinction apparue dès la première loi sur les sociétés de 1867. L'importance de ce mode d'organisation des entreprises, qui a joué et joue toujours un rôle essentiel dans l'équilibre et la performance de nos sociétés, est souvent méconnue ; c'est le modèle de ce que l'on appelle habituellement l'économie sociale, décliné sous ses trois formes traditionnelles : coopératives,

* Délégué général de l'Association d'économie financière (AEF).



mutuelles, associations, auquel il faut ajouter aujourd'hui les fondations.

Nées initialement dans les espaces désertés par le marché et la puissance publique, les différentes familles de l'économie sociale se sont développées tout au long du XX^{ème} siècle, notamment dans les pays développés, souvent en étroite liaison avec la montée de l'État providence. Malgré l'insuffisance notoire des statistiques et plus généralement des études les concernant, on sait que leur poids dans l'économie mondiale est significatif : plus de 3 milliards de personnes seraient concernées dans le monde par les coopératives agricoles, de pêche, industrielles, de consommation, de crédit ; 8 % des entreprises européennes relèvent de ce secteur, qui représente en France environ 11,7 % du PIB.

Reposant sur un projet politique, le non asservissement de l'homme au capital, soumettant l'action collective à la mise en œuvre de la règle démocratique « un homme, une voix », les entreprises de l'économie sociale reposent sur un autre mode d'association des parties prenantes, une autre gouvernance, une autre conception des fonds propres et du profit. Ancrées le plus souvent sur des solidarités liées au territoire ou à un regroupement de personnes, moins directement exposées à l'influence des marchés financiers et à leur vision de court terme, elles se démarquent aussi des entreprises traditionnelles en mettant en avant leurs valeurs de responsabilité sociale, en phase avec certaines aspirations profondes d'une large part de la population française.

Malgré leurs atouts indéniables, et leurs facultés d'adaptation amplement

démontrées par de brillants succès dans le passé, ces entreprises s'interrogent ou sont questionnées pour un certain nombre d'entre elles sur leur véritable identité. Elles souffrent en premier lieu d'un phénomène de « brouillage d'image », lié à la grande hétérogénéité des différentes familles, à la diversité de leur taille et de leur raison sociale, au point qu'on a pu parler parfois « des économies sociales ». Ce manque de lisibilité est accru par la banalisation de l'activité de nombreux organismes désormais soumis pleinement au marché. La forme juridique de l'organisme ne suffit plus à le définir : la nature des services rendus, qu'ils soient marchands ou non marchands, et les objectifs poursuivis, qu'ils relèvent de l'intérêt général ou de celui d'un groupe, constituent des critères aussi importants.

En terme de dynamisme, les entreprises de l'économie sociale peinent aussi à se renouveler et à se développer dans les nouveaux champs ouverts par les technologies nouvelles ou à l'international. Dans les secteurs des services à la personne où elles sont historiquement fortes, elles rencontrent la concurrence de plus en plus vive du secteur privé « de droit commun », qui montre souvent plus de réactivité. Enfin, elles ont tardé à s'organiser pour faire valoir leurs spécificités auprès des producteurs de normes de Bruxelles, soucieux de proposer des règles assurant une égalité des conditions de la compétition, où dominent les sociétés par actions.

La défense d'un modèle alternatif d'entreprise au niveau national et européen ne relève cependant pas d'un simple problème d'organisation du *lobbying*. Les différentes familles de l'économie sociale doivent démontrer

par leurs résultats que leur modèle d'organisation reste toujours pertinent dans une économie mondialisée, en combinant efficacité économique et respect des valeurs ou de l'intérêt collectif qui justifie leur statut propre. La question de la bonne gouvernance, en ce qu'elle permet de vérifier qu'à tout instant la pratique de l'entreprise est en ligne avec ses objectifs affichés, revêt aussi une importance nouvelle. Elle prend des formes originales dans les entreprises d'économie sociale car elle doit refléter les rapports particuliers et parfois complexes entre le capital et le travail, entre employeurs, salariés, clients, qui ont parfois en tant que sociétaires, coopérateurs, ou adhérents, cette triple qualité, non dénuée de risques de conflits d'intérêt.

Les entreprises de l'économie sociale ont réalisé tardivement qu'elles devaient, comme l'ont fait les sociétés par actions, réfléchir sur leurs pratiques de gouvernance, mais elles s'emploient aujourd'hui, comme le montre l'organisation récente de nombreux colloques et groupes de travail, à rattraper leur retard.

La première partie de ce *Rapport moral* passe ainsi en revue, de façon non exhaustive, à travers une vingtaine de contributions, quelques-unes des grandes questions auxquelles elles doivent répondre, en distinguant selon les secteurs d'activité et les modes d'organisation.

Le secteur financier coopératif et mutualiste

La situation du secteur financier coopératif et mutualiste, à bien des égards

une remarquable « *success story* », fournit une bonne illustration de ces interrogations. Les banques coopératives et les mutuelles d'assurances¹, qui ont joué un rôle historique très important dans la bancarisation et la couverture des risques des Français, occupent une place considérable dans notre paysage financier. Elles ont amplement démontré leur capacité à se réinventer et à concurrencer les réseaux traditionnels en termes de sélection des risques et d'efficacité. Mais cette performance a eu un prix, la dilution partielle de leur identité mutualiste sous l'effet de multiples facteurs.

Des facteurs internes d'abord, avec la banalisation des services rendus et de leur prix, et l'ouverture au grand public qui se traduit par une moindre implication du sociétariat historique ; facteurs internes toujours, avec l'acquisition d'établissements de droit privé et le recours à des véhicules cotés qui hybrident le modèle mutualiste et entraînent une cohabitation malaisée des actionnaires et des sociétaires, chacun répondant à des cadres juridiques différents. Comme l'indique l'article consacré à l'assurance, « la mauvaise monnaie capitaliste a tendance à chasser la bonne monnaie mutualiste ».

Facteurs externes aussi, avec l'environnement réglementaire propre au secteur financier qui pousse à la normalisation et au regroupement autour d'un organe central fort, au détriment des attaches territoriales. Une pression à la convergence renforcée par le cadre européen dans lequel se situent désormais les activités financières, Bruxelles mettant en cause, au nom de l'égalité des conditions de la concurrence, les éventuels avantages résiduels et la pro-



tection contre les OPA dont bénéficie le secteur.

Face à ces tendances lourdes, le repli sur un modèle pur, clairement inadapté pour le secteur financier, conduirait à la marginalisation ; en sens inverse, la seule poursuite de la banalisation, même sans aller jusqu'à la démutualisation à la britannique, risque d'entraîner une dilution complète des valeurs mutualistes. Dans le domaine financier plus encore peut-être que dans les autres, la défense du modèle coopératif et mutualiste d'organisation des entreprises justifiera la recherche d'une troisième voie, aux contours encore mal définis, qu'explorent certains de nos auteurs : elle pourra passer par un véritable « retour sur soi », débouchant sur la définition d'un véritable référentiel de gouvernance et de bonnes pratiques mutualistes, le réenracinement de l'« affectio mutualiste » des sociétaires par leur meilleure expression démocratique et la mise en évidence d'un « plus » mutualiste au niveau de la qualité, de la nature, voire du prix des services. Le souci de préserver la capacité concurrentielle des entreprises dans le cadre du grand marché européen des services financiers impliquera aussi vraisemblablement la mise en œuvre de nouveaux partenariats au niveau domestique ou européen entre entreprises partageant les mêmes valeurs dans des partenariats ou des « archipels » innovants.

Les autres points forts du modèle coopératif et mutualiste

En dehors du secteur financier, le *Rapport moral* donne quatre autres

exemples des succès, et parfois aussi des limites que rencontre le modèle coopératif et mutualiste dans ses domaines d'élection. Le développement continu de la coopération agricole ou du commerce associé confirme la pertinence du modèle coopératif dans les domaines où les entrepreneurs individuels ont un grand intérêt à s'associer, sans perdre leur indépendance, pour peser sur les marchés et mettre en commun des moyens.

L'augmentation du nombre des sociétés coopératives de production (Scop) au cours des dernières années, particulièrement dans le domaine des services, incite à revisiter les fondements de cette « utopie » toujours bien vivante que constitue la coopérative de production et son mode original d'accumulation et de transmission du capital.

Enfin, dans un autre registre, la couverture des dépenses de santé a constitué un terrain particulièrement favorable à la mise en œuvre, via des mutuelles, du principe de solidarité, car il permet d'éviter la sélection des risques. Reposant sur un acte volontaire d'adhésion individuelle, la mutualité a cependant aujourd'hui du mal à faire vivre ce principe de solidarité face à la nouvelle concurrence des assureurs dans la part importante des dépenses de santé non couvertes par la rétractation de l'État providence.

Les associations

Cette première partie du *Rapport moral* ne serait pas complète si elle ne traitait pas des associations, dont le modèle fait preuve d'une belle vitalité démographique, recouvrant des acti-

vités très diversifiées, parfois éloignées des valeurs de l'économie sociale. Si les 800 000 associations ne sont pas stricto sensu des entreprises, il est clair qu'à partir d'une certaine taille, les problèmes que soulève leur gestion sont proches, dans leur nature, de ceux des entreprises. Les défis que doivent relever ces associations sont très diversifiés, selon notamment que celles-ci relèvent du secteur marchand ou du secteur non marchand, en fonction de la nature des services rendus et du degré d'exposition au marché. Le *Rapport moral* en donne divers exemples.

Un défi important, que rencontrent aujourd'hui les associations à vocation marchande, souvent de petite taille du secteur sanitaire et social et des services à la personne, est celui de la concurrence en provenance d'opérateurs privés dynamiques, disposant de moyens financiers importants. Il leur impose d'unir leur force pour atteindre la taille critique, un exercice souvent difficile pour des organismes traditionnellement soucieux de leur autonomie, et de trouver de nouveaux financements, ce que le statut associatif ne facilite pas.

Dans un ordre différent, le principal enjeu pour les associations et fondations qui font appel à la générosité du public est d'entretenir la confiance des donateurs, ce qui implique la mise en place de modes de contrôle spécifiques, car les donateurs comme les bénéficiaires des activités de ces associations ne sont pas en mesure d'exercer un contrôle direct.

Au même titre que l'appel à l'épargne publique, l'appel à la générosité publique doit être entouré de certaines

garanties pour inspirer la confiance. Quelles que soient les associations, les exigences de transparence et de bonne gouvernance tendent à prendre de plus en plus d'importance et correspondent à une forte demande sociale, les travaux récents engagés dans ce domaine pour définir de bonnes pratiques sont particulièrement bienvenus.

Au terme de ce voyage dans l'économie sociale que nous propose le *Rapport moral*, le débat reste largement ouvert : les entreprises de l'économie sociale disposent certes de nombreux atouts pour continuer à se développer, dans une société qui admet la pluralité des modèles, et la porosité des frontières - les entreprises de « droit commun » ne sont-elles pas appelées à plus de responsabilité sociale et ont la possibilité dans le cadre de l'entrepreneuriat social, de poursuivre un but non lucratif - . Rien n'est cependant définitivement acquis dans une économie de marché : à elles de démontrer sur le terrain, par la qualité de leurs performances et de leur gouvernance, que le cadre juridique particulier des sociétés de personnes reste l'instrument le plus pertinent pour conjuguer les principes d'efficacité économique et de solidarité.

LES GRANDS DOSSIERS ÉTHIQUES

Fidèle à la tradition, le *Rapport moral* présente dans sa deuxième partie trois dossiers d'actualité sur des thèmes à forts enjeux éthiques qui ont traversé le monde de la finance au cours des douze derniers mois : gouvernance

et contrôle des sociétés cotées, lutte contre le blanchiment, et nouvelle philanthropie.

Gouvernance et contrôle des sociétés cotées

Sous ce thème, le *Rapport moral* aborde sous quatre angles différents la problématique de la qualité de l'information, de plus en plus reconnue comme indispensable au bon fonctionnement des marchés. Le principe de transparence doit d'abord être appliqué aux informations produites par les sociétés cotées sur leur situation et aux instruments financiers qu'elles émettent ; la bonne information doit concerner aussi, depuis la loi de sécurité financière de 2003, les conditions dans lesquelles s'exerce le contrôle interne des sociétés cotées. Les conditions de rémunération des dirigeants, de plus en plus débattues, sont-elles aussi soumises au principe de transparence et de contrôle, comme on le voit notamment aux États-Unis, où les abus se sont multipliés. Enfin les règles doivent s'appliquer de façon aussi homogène que possible : le dossier évoque à cet égard les problèmes posés par le décalage des normes de réglementation entre les États-Unis et l'Europe et les actions menées pour limiter le champ et l'impact de cette concurrence réglementaire.

Derniers développements intervenues dans la lutte contre le blanchiment

Le second dossier fait le point des

derniers développements intervenus dans la lutte contre le blanchiment, devenue au fil des ans une responsabilité importante des établissements financiers, coûteuse à mettre en œuvre, et à fort risque potentiel en terme d'image. Il présente notamment les nouvelles typologies du blanchiment, les premiers enseignements à tirer du troisième cycle d'évaluation mutuelle du GAFI, et les innovations contenues dans la troisième directive européenne, s'agissant en particulier de la vigilance à observer vis-à-vis des personnes politiquement exposées, qui restent à transcrire en droit français. Après avoir rappelé le rôle préventif et disciplinaire de la commission bancaire, le dossier présente enfin le point de vue des établissements financiers eux-mêmes, en première ligne dans la lutte contre le blanchiment, et le dernier indice de la corruption présenté par Transparency International.

Les nouvelles voies de la philanthropie

Le troisième dossier aborde enfin, en écho à la première partie du *Rapport moral*, les nouvelles voies de la philanthropie, qui visent à conjuguer solidarité et efficacité entrepreneuriale, à travers notamment les très grandes fondations qui se développent aux États-Unis. Si cette redistribution des richesses accumulées est bien dans la tradition du capitalisme américain, elle tranche aujourd'hui par l'ampleur des sommes en jeu et par leur affectation désormais majoritaire à des actions d'aide à international. Dans le prolongement des réflexions amorcées dans



INTRODUCTION

le *Rapport moral 2006*, le dossier analyse les conséquences de l'émergence de ces nouveaux acteurs puissants dans le paysage de l'aide publique au développement, dont nous avons encore du mal à prendre la pleine mesure. Il fait aussi, après une analyse des ressorts de l'acte philanthropique, un état des lieux de la générosité privée française, qui se caractérise par une large place du mécénat d'entreprise. Même si la France reste très en retard, malgré un cadre fiscal désormais très favorable, elle peut s'appuyer sur une longue histoire à l'exemple de la Fondation Pasteur et sur des initiatives nouvelles porteuses d'avenir, comme la fondation FARM.

Sur ces trois sujets, comme dans le champ de l'économie sociale, des évolutions fortes sont à l'œuvre, pas toujours à la mesure des enjeux, mais qui ont le mérite d'exister et de montrer que pour affronter les défis d'une économie mondialisée, de nouvelles régulations ne suffiront pas. De nouveaux modes de collaboration entre acteurs publics et acteurs privés doivent être inventés et de nouvelles responsabilités doivent être assumées par les entreprises pour pallier les déficiences des marchés et contribuer de façon plus générale à une croissance plus harmonieuse. C'est le rôle du *Rapport moral sur l'argent dans le monde* de contribuer chaque année à ce débat.

Avril 2007

NOTES

1. Auxquelles avait été consacré un numéro spécial de la revue d'économie financière (REF n°67 : l'avenir des institutions financières mutualistes. août 2002).

