

Une cartographie

des entreprises sociales
et de leurs écosystèmes

en Europe

Résumé exécutif



Une cartographie des entreprises sociales et de leurs écosystèmes en Europe

Commission européenne

Numéro de contrat : VC/2013/0339 dans le cadre du contrat cadre multiple pour la fourniture de services d'évaluation et services assimilés à la DG emploi, affaires sociales et insertion, y compris le soutien des activités d'évaluation d'impact (VT 2008/087) Lot 1

Résumé exécutif

Décembre 2014

Les informations et les opinions contenues dans cette publication sont celles du(des) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement l'opinion officielle de la Commission. La Commission ne garantit pas l'exactitude des données contenues dans la présente étude. Ni la Commission ni toute autre personne agissant pour le compte de la Commission ne peuvent être tenues responsables de l'utilisation qui peut être faite des informations contenues dans le présent document. Les droits relatifs à la présente Étude et ceux qui sont associés à sa reproduction et à sa publication demeureront dévolus à la Commission européenne. Tout document basé intégralement ou partiellement sur les travaux réalisés dans le cadre de ce contrat ne peut être transmis ou publié qu'avec la permission de la Commission européenne.

Une cartographie des entreprises sociales et de leurs écosystèmes en Europe

Commission européenne

Un rapport soumis par [ICF Consulting Services](#)

Date : Décembre 2014

[Charu Wilkinson](#)
Consultant principal
+44 (0)782 794 6021
charu.wilkinson@ghkint.com

[ICF Consulting Services Limited](#)
Watling House
33 Cannon Street
London
EC4M 5SB

Tél. +44 (0)20 3096 4800
Fax +44 (0)20 3368 6960

www.icfi.com

Contrôle du document

Titre du document	Une cartographie des entreprises sociales et de leurs écosystèmes en Europe : Résumé exécutif
Rédacteur	Charu Wilkinson, James Medhurst, Nick Henry, Mattias Wihlborg et Bates Wells Braithwaite (BWB)
Réviseur	Équipe de contrôle qualité : Carlo Borzaga, Giulia Galera, Marieke Huysentruyt, Niels Bosma, et Rocío Nogales Comité scientifique : Roger Spear, Toby Johnson et Matthias Kollatz-Ahnen
Date	Décembre 2014

Résumé

Malgré un intérêt croissant pour l'entreprise sociale et des niveaux d'activité en augmentation, l'état, la taille et la portée des entreprises sociales en Europe sont encore mal compris. Pour y remédier, la Commission européenne a lancé la présente étude en avril 2013, à la suite de sa communication de 2011 sur l'initiative pour l'entrepreneuriat social (IES). Cette étude, qui est la première du genre, propose une cartographie des activités et écosystèmes de l'entreprise sociale dans 29 pays, en utilisant une définition et une approche communes. Plus précisément, l'étude répertorie (i) l'envergure et les caractéristiques de l'activité des entreprises sociales dans chaque pays ; (ii) la politique nationale et le cadre juridique pour les entreprises sociales ; (iii) les mesures de soutien qui visent les entreprises sociales ; (iv) les programmes de labels et de certificats lorsqu'ils existent ; et (v) les marchés d'investissement (à impact) social. L'étude propose également une analyse des facteurs qui freinent le développement des entreprises sociales et des actions potentielles qui pourraient être entreprises au niveau européen pour compléter et appuyer les initiatives nationales. L'étude est basée sur : (i) un examen approfondi des documents de politique nationale, des publications académiques et de la littérature grise sur les entreprises sociales ; et (ii) des entretiens semi-structurés avec un large éventail de parties prenantes, notamment des entreprises sociales, des législateurs, des réseaux d'entreprises sociales, des prestataires d'encadrement, des investisseurs et des intermédiaires.

Table des matières

Résumé exécutif	1
Cartographie de l'activité des entreprises sociales et des caractéristiques de leurs écosystèmes en Europe	1
Développement d'une « définition opérationnelle » de l'entreprise sociale	2
Application de la « définition opérationnelle » au niveau européen aux contextes nationaux	3
Portée et caractéristiques de l'activité des entreprises sociales en Europe	5
Écosystèmes de soutien pour l'entreprise sociale	10
Obstacles et contraintes au développement de l'entreprise sociale	16
Conclusions	17

Résumé exécutif

Cartographie de l'activité des entreprises sociales et des caractéristiques de leurs écosystèmes en Europe

On constate depuis quelques années un intérêt croissant pour les entreprises sociales en Europe, fortement appuyé par une meilleure reconnaissance du rôle social que l'entreprise peut jouer pour répondre aux défis sociétaux et environnementaux et favoriser une croissance inclusive. L'élan est également né de la crise économique mondiale de 2009, qui a entraîné un fort mécontentement public quant au fonctionnement du système économique mondial et a nourri l'intérêt pour des systèmes économiques plus inclusifs et pluralistes. L'adoption de mesures d'austérité qui a suivi, dans un contexte de besoins sociaux renouvelés et croissants, a créé des défis et des opportunités pour les entreprises sociales en Europe.

Pourtant, malgré l'émergence d'exemples d'entreprises sociales novatrices et « révolutionnaires », et l'intérêt suscité, on connaît encore très mal l'envergure et les caractéristiques du « secteur » émergent de l'entrepreneuriat social en Europe. Des études ont été réalisées pour montrer en détail l'étendue et les formes possibles des « familles nationales d'entreprises sociales » et pour distinguer ces formes d'entreprises en développement de l'économie sociale comme de l'économie générale¹, mais en raison de la diversité des structures économiques nationales, des traditions d'assistance sociale, des cultures et des cadres juridiques, il demeure très difficile de mesurer et comparer l'activité des entreprises sociales en Europe. On constate un manque de disponibilité et de cohérence des informations statistiques sur les entreprises sociales en Europe.

La Commission européenne a lancé cette étude de cartographie en avril 2013, à la suite de l'Action clé 5 de l'initiative pour l'entrepreneuriat social (IES)² afin de contribuer à remédier à ce manque de connaissance. **La présente étude propose une cartographie qui dessine les contours de l'activité et des écosystèmes de l'entreprise sociale dans 29 pays européens (UE 28 et Suisse) en se basant sur une « définition opérationnelle » et une méthodologie de recherche communes.**

Les résultats de l'étude comprennent un rapport de synthèse et un résumé exécutif (le présent document) ainsi que 29 rapports nationaux. Le rapport de synthèse rassemble les conclusions des différents rapports nationaux afin de proposer une « carte » ou un instantané européen précis de l'activité des entreprises sociales et de certaines caractéristiques de leurs écosystèmes qui sont d'un intérêt particulier pour les orientations de la Commission européenne, notamment : la politique nationale et le cadre juridique afférent aux entreprises sociales, les services de développement des entreprises et les programmes de soutien spécialement conçus pour les entreprises sociales, les réseaux et mécanismes d'entraide, les marchés d'investissement à impact social, la mesure de l'impact et des systèmes de signalement, et les programmes de marques, labels et certifications.

Par définition, cet exercice de cartographie n'est pas une évaluation des écosystèmes ou des politiques d'entreprises sociales, mais plutôt une description des caractéristiques et des tendances actuelles pour soutenir la recherche et les orientations politiques futures. Reconnaissant les limites conceptuelles et méthodologiques actuelles dans la mesure et la cartographie de l'activité des entreprises sociales, l'étude adopte une approche pragmatique pour générer une « première carte » basée sur les publications académiques et la littérature grise existantes, et sur des entretiens avec plus de 350 parties prenantes dans toute l'Europe.

La diversité substantielle des contextes en matière d'économie et d'assistance sociale, de cadres juridiques et de cultures, associée à l'émergence d'entreprises sociales au niveau national et régional signifie que **cette cartographie initiale des facteurs favorables, des caractéristiques et des écosystèmes, devrait être suivie par des recherches plus ciblées et plus précises au fur et à**

¹ Voir plus particulièrement les travaux de l'EMES, <http://www.emes.net/what-we-do/>

² COM (2011) 682 final - Initiative pour l'entrepreneuriat social : Création d'un climat favorable pour les entreprises sociales, parties prenantes essentielles dans l'économie sociale et l'innovation.

mesure de la formulation et du développement des différentes initiatives d'orientation politique.

Développement d'une « définition opérationnelle » de l'entreprise sociale

Afin de mesurer et de cartographier l'activité et les écosystèmes de l'entrepreneuriat social, il est avant tout important de bien comprendre ce qu'est l'entrepreneuriat social. L'étude a développé une définition opérationnelle qui pourrait être utilisée pour (a) distinguer les entreprises sociales des entreprises traditionnelles et des entités traditionnelles de l'économie sociale ; et (b) cartographier la diffusion et l'activité des entreprises sociales de manière constante et cohérente dans 29 pays différents en termes de contextes économiques et d'assistance sociale, de traditions et de voies de développement des entreprises sociales.

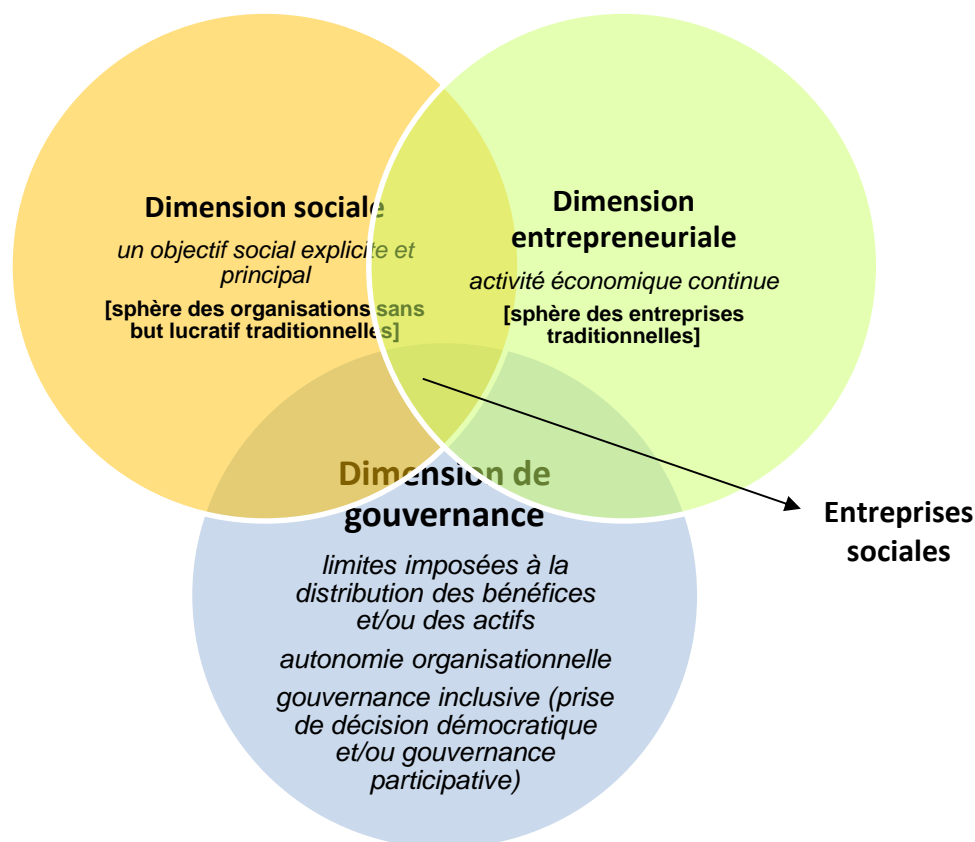
L'étude n'a pas développé une nouvelle définition de l'entreprise sociale, mais a plutôt rendu « opérationnelle » la notion existante et largement acceptée d'entreprise sociale articulée dans la communication de la Commission européenne sur l'IES. La définition de l'IES intègre les trois dimensions essentielles d'une entreprise sociale qui ont été développées et raffinées au cours des dix dernières années par un ensemble de littérature européenne académique et politique :

- une *dimension entrepreneuriale*, à savoir un engagement en faveur d'une activité économique continue, qui distingue les entreprises sociales des organisations traditionnelles sans but lucratif et entités de l'économie sociale (qui poursuivent un objectif social et génèrent une certaine forme d'autofinancement, mais qui ne sont pas nécessairement engagées dans une activité commerciale régulière) ;
- Une *dimension sociale*, à savoir un objectif social principal et explicite, qui distingue les entreprises sociales des entreprises traditionnelles (à but lucratif) ; et,
- Une *dimension de gouvernance*, à savoir l'existence de mécanismes visant à « verrouiller » les objectifs sociaux de l'organisation. Cependant, cette dimension de gouvernance distingue plus nettement encore les entreprises sociales des entreprises traditionnelles et des organisations traditionnelles sans but lucratif ou entités de l'économie sociale.

Chacune des dimensions susmentionnées a été rendue opérationnelle en développant un ensemble de critères essentiels qui reflètent les conditions minimales *a priori* qu'une organisation doit satisfaire pour être qualifiée d'entreprise sociale selon la définition de l'UE (Figure 1). Les critères essentiels suivants ont été établis :

- *L'organisation doit s'engager dans une activité économique* : cela signifie qu'elle doit s'engager dans une activité continue de production et/ou d'échange de biens et/ou services ;
- *elle doit poursuivre un objectif social explicite et principal* : un objectif social étant défini comme un objectif qui bénéficie à la société ;
- *elle doit avoir des limites de distribution des bénéfices et/ou des actifs* : l'objet de ces limites est de donner la priorité à l'objectif social sur la réalisation de profits ;
- *elle doit être indépendante*, à savoir autonome en termes d'organisation vis-à-vis de l'État et des autres organisations traditionnelles à but lucratif ; et,
- *elle doit avoir une gouvernance inclusive*, c'est-à-dire une gouvernance caractérisée par des procédures de décision participatives et/ou démocratiques.

Figure 1 : Les trois dimensions d'une entreprise sociale



Application de la « définition opérationnelle » au niveau européen aux contextes nationaux

L'étude de cartographie constate un intérêt croissant et une convergence des opinions en Europe en ce qui concerne les caractéristiques déterminantes d'une entreprise sociale, mais des différences importantes demeurent, notamment en ce qui concerne l'interprétation et la pertinence de la « dimension de gouvernance » d'une entreprise sociale

Des organisations correspondant à la « définition opérationnelle de l'UE » existent dans chacun des 29 pays, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du cadre des concepts nationaux, des interprétations et des définitions des « familles » d'entreprises sociales.

La définition opérationnelle de l'UE représente toutefois le type « idéal » d'entreprise sociale. Les « familles nationales d'entreprises sociales » partagent généralement la plupart, mais souvent une partie seulement, des critères établis dans la définition opérationnelle. Par exemple, notamment en ce qui concerne la dimension de gouvernance :

- Sur les vingt-neuf pays étudiés, vingt ont une définition nationale³ de l'entreprise sociale, mais dans six de ces pays, la définition n'exige pas des entreprises sociales qu'elles aient des modèles « inclusifs de gouvernance ». De même, dans plusieurs des neuf autres pays qui n'ont pas de définition nationale, la gouvernance inclusive n'est pas considérée comme une caractéristique essentielle de l'entreprise sociale ;

³ les définitions nationales se réfèrent (i) aux définitions officielles (ou aux critères qui définissent l'entreprise sociale) telles qu'articulées dans les documents d'orientation politique ou de législation nationale (qui sont par nature transversaux et ne se réfèrent pas à une forme juridique précise) ou (ii) une définition non officielle qui est largement acceptée par diverses parties prenantes de l'entreprise sociale.

- Dans la plupart des pays de l'étude, les critères relatifs à l'« indépendance » sont compris/interprétés en tant qu'« autonomie de gestion » et/ou « autonomie vis-à-vis de l'État ». C'est seulement en Italie et au Portugal que les définitions nationales insistent sur l'autonomie vis-à-vis de l'État et des autres organisations traditionnelles à but lucratif.

En outre, dans quelques pays (Finlande, Lituanie, Pologne, Slovaquie et Suède), la notion d'entreprise sociale telle qu'articulée dans la législation nationale et/ou les documents d'orientation politique est centrée uniquement sur les entreprises sociales d'intégration par le travail (ESIT). Cette définition restreinte exclut les entreprises qui poursuivent des missions sociétales tels que la prestation de services sociaux et éducatifs, l'environnement, le bien-être pour tous, ou la solidarité avec les pays en développement.

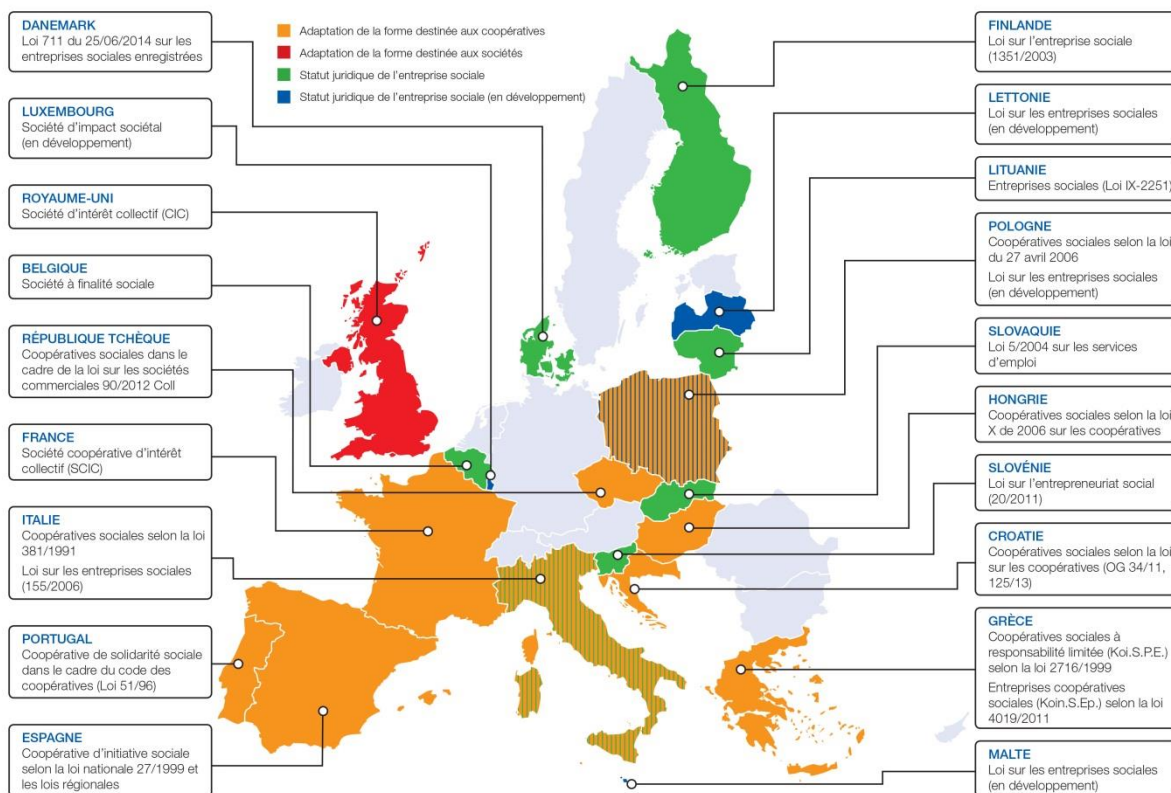
Alors que les entreprises sociales gagnent en visibilité, y compris au sein des cadres juridiques, beaucoup continuent à fonctionner « hors radar ».

De nombreux pays ont institutionnalisé le concept d'entreprise sociale, en créant pour elles des formes juridiques sur mesure et/ou un statut juridique transversal (Figure 2). Par ailleurs, des programmes particuliers de marque ou de certification des entreprises sociales sont disponibles dans quatre pays (Finlande, Allemagne, Pologne et Royaume-Uni) pour leur fournir plus de visibilité et une identité distincte.

Bien qu'en nombre croissant, les formes d'entreprises sociales reconnues sur le plan juridique ou institutionnel (lorsqu'elles existent) ne rendent pas compte de l'univers de facto de l'entreprise sociale. Les entreprises sociales européennes de facto sont souvent « cachées » derrière des formes juridiques existantes, plus particulièrement parmi :

- les associations et fondations ayant des activités commerciales ;
- les coopératives qui servent des intérêts généraux ou collectifs ;
- les entreprises traditionnelles qui poursuivent un but social explicite et prioritaire.

Figure 2 Pays disposant de formes ou statuts juridiques particuliers pour les entreprises sociales



Remarques : (i) Les lois sur l'entreprise sociale en Finlande, en Lituanie et en Slovaquie font référence exclusivement aux entreprises sociales d'intégration par le travail ; (ii) l'Italie est le seul pays européen qui a une loi sur les coopératives sociales (forme juridique) ainsi qu'une loi sur les entreprises sociales (statut juridique) ; (iii) la Pologne prévoit une forme juridique spécifique pour les entreprises sociales (coopératives sociales) et un projet de loi propose la création d'un statut juridique de l'entreprise sociale.

Les « familles nationales d'entreprises sociales » sont très diverses, et recouvrent un large éventail de formes et statuts organisationnels et légaux

Les entreprises sociales adoptent des formes et statuts juridiques divers : (i) des formes juridiques existantes, telles les associations, fondations, coopératives, sociétés par actions ; (ii) de nouvelles formes juridiques exclusivement conçues pour les entreprises sociales en adaptant ou en « façonnant » les formes juridiques existantes, par exemple les coopératives sociales en Italie, les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) en France, les sociétés d'intérêt public au Royaume-Uni ; (iii) un statut juridique peut être obtenu à partir de certaines formes sélectionnées ou de toutes les formes juridiques existantes, qui satisfont à un certain nombre de critères définis juridiquement (par ex. le statut juridique de l'entreprise sociale en Italie ou la société à finalité sociale en Belgique) ; (iv) de nouveaux types de formes juridiques qui permettent aux organisations traditionnelles sans but lucratif d'entreprendre une activité économique, par ex. les instituts à but non lucratif en Slovaquie.

Portée et caractéristiques de l'activité des entreprises sociales en Europe

Les niveaux constatés d'activité des entreprises sociales correspondent à des définitions et méthodes de recherche variées, mais suggèrent une croissance récente, bien que le nombre d'entreprises sociales demeure très faible par rapport à celui d'entreprises traditionnelles.

Il reste très difficile de mesurer et d'agréger l'activité des entreprises sociales en Europe étant donné que la plus grande partie de cette activité a lieu « hors radar ». En outre, les estimations nationales du nombre et des caractéristiques de l'entreprise sociale, dans les quelques cas où elles existent, masquent une grande diversité de définitions et de méthodes de collecte et d'estimation de données, ce qui rend l'agrégation problématique. Les estimations du nombre d'organisations qui correspondent aux critères définis par la définition opérationnelle de l'UE utilisée dans cette étude sont encore plus difficiles à établir.

La cartographie suggère que le niveau d'activité des entreprises sociales (basé sur le nombre estimé d'organisations qui correspondent à tous les critères fixés par la définition opérationnelle de l'UE), est faible par rapport au nombre « d'entreprises traditionnelles », probablement de l'ordre de moins de 1 % du nombre total national d'entreprises nationales. Pourtant, le recul en cours des pouvoirs publics dans la fourniture de services sociaux d'intérêt général, la pression accrue sur les organisations traditionnelles sans but lucratif pour diversifier leurs sources de revenus, et l'intérêt croissant pour l'innovation sociale parmi les entreprises traditionnelles, suggèrent une forte dynamique de croissance des entreprises sociales en Europe.

Les entreprises sociales européennes s'engagent dans des activités de plus en plus larges, au-delà de l'intégration par le travail et des services sociaux d'intérêt général

On constate un manque de normes et de catégories utilisées avec cohérence pour l'activité des entreprises sociales au sein des pays et entre ceux-ci. **Il est problématique d'obtenir une image statistique précise de ce que font les entreprises sociales européennes.** Pourtant, un type d'activités au sens large peut être dessiné en fonction des catégories sectorielles existantes, dans la mesure où elles sont distinguées :

- intégration sociale et économique des personnes défavorisées et exclues (notamment l'intégration par le travail et l'emploi réservé) ;
- services sociaux d'intérêt général (notamment les soins à long terme des personnes âgées et handicapées ; l'éducation et les soins des enfants ; les services d'emploi et de formation ; le logement social ; les soins de santé et services médicaux) ;
- autres services publics, notamment les transports locaux, la maintenance des espaces publics, etc.

- renforcement de la démocratie, des droits de l'homme et de la participation numérique ;
- activités environnementales, notamment réduction des émissions et des déchets, énergies renouvelables ;
- exercice de la solidarité avec les pays en développement (notamment la promotion du commerce équitable).

On constate un éventail croissant d'activités des entreprises sociales, **mais dans certains pays, la définition juridique de l'entreprise sociale réduit la gamme d'activités autorisées**. Un exemple est la compréhension des activités qui correspondent aux définitions juridiques du « bien public » et sont effectuées par des entreprises sociales de fait dans plusieurs pays, notamment en Autriche, en Bulgarie, en République tchèque, en Allemagne et en Suisse.

Malgré ces difficultés, l'activité la plus visible (mais pas nécessairement dominante) de l'entreprise sociale en Europe peut être identifiée comme étant **l'intégration par le travail des groupes défavorisés** (par les ESIT). Dans plusieurs pays, l'activité des ESIT constitue la forme dominante des entreprises sociales (par exemple en République tchèque, Hongrie, Lettonie, Pologne, Slovaquie et Slovénie) avec des formes organisationnelles fortement identifiables dans ces activités, comme les coopératives sociales italiennes de « type B » ou « d'intégration par le travail », les entreprises françaises de réintégration dans l'activité économique, les entreprises sociales finlandaises (conformément à la Loi 1351/2003) et les coopératives sociales polonaises. Les activités d'intégration par le travail sont cependant exécutées par la production d'une très large gamme de produits et services.

Au-delà de l'intégration par le travail en elle-même, la majorité des services d'entreprises sociales se trouvent dans l'ensemble du spectre des services d'assistance sociale ou **des services sociaux d'intérêt général (soins à long terme aux personnes âgées et handicapées ; éducation précoce et soins à l'enfance ; services d'emploi et de formation ; logement social ; intégration sociale des personnes défavorisées, notamment les anciens délinquants, les migrants, les toxicomanes, etc. ; et soins de santé et services médicaux)**. A titre d'exemple, les services de soins à l'enfance sont l'activité majeure d'entrepreneuriat social en Irlande (un tiers) tandis qu'au Danemark, une enquête a montré que quarante-et-un pour cent des entreprises fournissaient des soins de santé et d'aide sociale, tandis que quarante pour cent des entreprises sociales italiennes sont actives dans l'aide sociale et la protection civique. Un ensemble d'activités associées, et qui recouvre les précédentes, est parfois nommé **services à la communauté ou de proximité**. Il s'agit souvent de diverses formes de soins sociaux, mais aussi de concepts plus larges de développement et de régénération communautaires.

Il y a d'autres extensions courantes de l'activité économique qui correspondent aux besoins collectifs dans d'autres domaines : **secteurs basés sur la terre et l'environnement** (par exemple l'agriculture, l'horticulture, l'agroalimentaire, jusqu'aux services environnementaux et à la protection de l'environnement) dans des pays comme la République tchèque, Malte et la Roumanie ; la satisfaction des besoins d'**intérêts communautaires** dans des pays comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et les Pays-Bas (par exemple le logement, les transports et l'énergie) et **les activités culturelles, sportives et de loisirs** (par exemple l'art, l'artisanat, la musique, et de plus en plus le tourisme) en Croatie, Estonie, Finlande, Grèce, Hongrie, à Malte et en Suède.

Enfin, il y a quelques pays européens dans lesquels **les entreprises sociales couvrent de beaucoup plus près la gamme totale des activités possibles au sein d'une économie** (par exemple en Belgique, en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni). Dans ces pays, l'innovation sociale génère de nouvelles dispositions, jusqu'à la création d'activités telles que les services aux entreprises, les services créatifs et numériques/en ligne et la production de services et biens de consommations durables.

Globalement, avec le développement des entreprises sociales européennes, les principaux domaines d'activité qui étaient l'intégration par le travail et la fourniture d'assistance sociale sont en train de s'élargir vers des secteurs d'intérêt général autres que les services d'assistance sociale, notamment la prestation de services éducatifs, culturels, environnementaux et d'utilité

publique. Néanmoins, comme l'identifie le projet européen SELUSI⁴, il existe des différences importantes et substantielles entre les pays en ce qui concerne la nature des activités réalisées par les entreprises sociales.

Même si les entreprises sociales exploitent des sources variées de revenus et ce dans la plupart des pays, la majeure partie de leurs ressources proviennent du secteur public

Tandis que les entreprises à but lucratif basent généralement leurs modèles économiques sur les revenus générés par l'activité commerciale, **les entreprises sociales adoptent typiquement un modèle économique « hybride », et tirent leurs revenus d'une combinaison entre :**

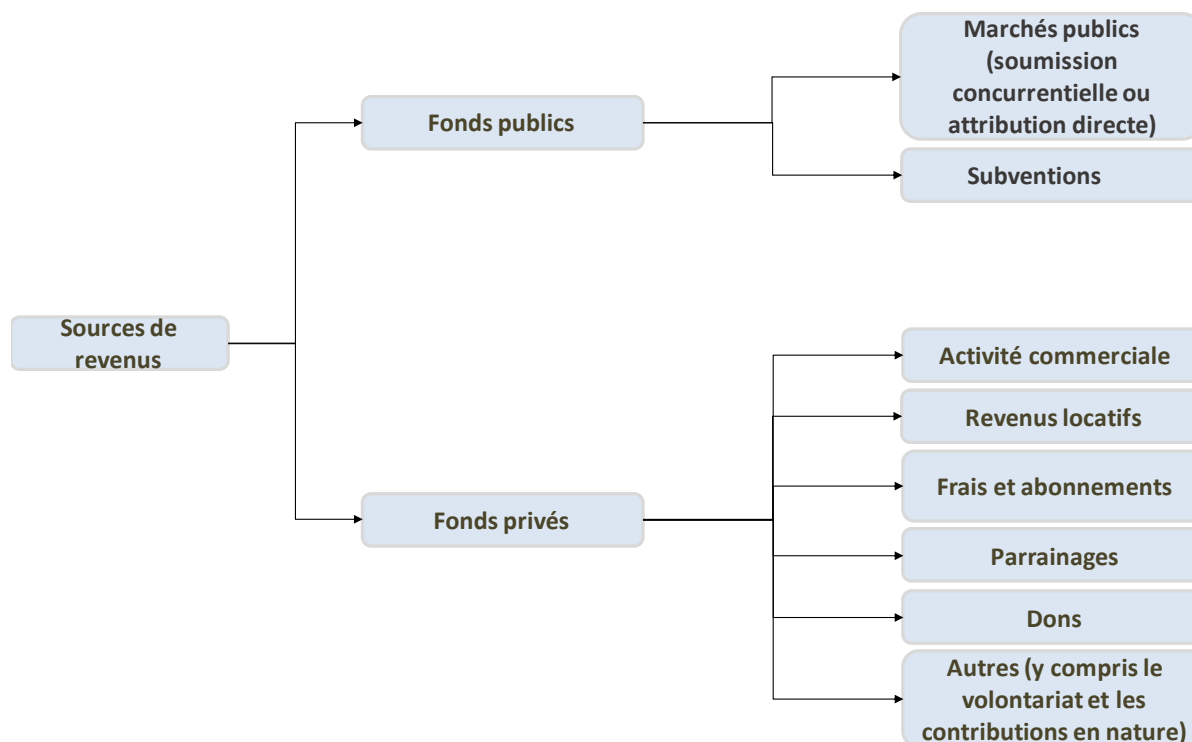
- **les sources du marché**, par exemple la vente de marchandises et services au secteur public ou privé ; et
- **les sources hors marché**, par exemple les subventions publiques, les dons privés, les contributions pécuniaires ou en nature, telles que le volontariat, etc.

Les entreprises sociales dépendent donc de plusieurs sources de revenus. Les principales sources de revenus peuvent être décrites comme suit (Figure 3) :

- **Revenus provenant de marchés publics** : Les entreprises sociales concluent des contrats avec des autorités et agences publiques pour recevoir des honoraires en contrepartie de services définis (quasi-marchés). La structure de ces paiements peut être très variée, allant des paiements directs provenant d'autorités publiques aux systèmes impliquant la sécurité sociale, en passant par les systèmes de coupons ou les paiements indirects par l'intermédiaire de tiers ;
- **subventions directes** : fournies à des entreprises sociales par les autorités publiques, par ex. des subventions pour des activités liées à un projet particulier. Des subventions à l'emploi sont souvent mises à disposition des ESIT à titre de « contrepartie » pour l'emploi de personnes en situation de handicap et pour la moindre productivité qui en résulte ;
- **revenus de marché tirés de sources privées** : par la vente de biens et services à d'autres entreprises et aux consommateurs finaux ;
- **abonnements, dons et parrainages** ; et
- **autres formes de revenus**, notamment les revenus locatifs (tels que les biens immobiliers), le paiement de sanctions, le produit de prix accordés ou d'actifs cédés, et les dons sous forme non pécuniaire, comme les dons en nature (par exemple matériel informatique d'occasion, nourriture ou matériaux de construction). Le volontariat demeure une source importante de revenu en nature.

⁴ <http://www.selusi.eu/index.php?page=business-platform>

Figure 3 : Sources de revenus pour les entreprises sociales



Adaptation de Spiess-Knaff (2012) *Finanzierung von Sozialunternehmen - Eine empirische und theoretische Analyse*.

Là où les données de cartographie le permettent (celles-ci étant incomplètes pour la plupart des pays), on constate que **les revenus provenant de sources de marché varient selon le pays et la forme d'organisation** :

- Dans des pays comme la République tchèque, la Finlande, la France, l'Italie et le Royaume-Uni, les entreprises sociales tirent la majeure partie de leurs revenus de sources de marché, et particulièrement de la vente de marchandises et de services aux autorités publiques. Dans plusieurs autres pays pour lesquels les données sont disponibles (par exemple l'Autriche et la Pologne), on constate que la dimension entrepreneuriale est moindre avec les entreprises sociales qui tirent moins de 50 % de leurs revenus de sources de marché ;
- il semble aussi y avoir une forte corrélation entre la forme organisationnelle et juridique adoptée par une entreprise sociale et le niveau de revenu généré par les sources de marché. Les formes d'entreprises sociales reconnues institutionnellement et les ESIT (ces deux catégories ne s'excluant d'ailleurs pas mutuellement) sont généralement plus orientées vers le marché que les entreprises sociales *de facto* qui proviennent du secteur plus traditionnel à but non lucratif (par exemple, associations, fondations, organisations de volontaires et de communautés).

Les rapports nationaux montrent que le financement public est dominant parmi les sources de revenus des entreprises sociales, reflétant dans une large mesure leurs missions et leur centre d'activité, notamment l'intégration par le travail, et la fourniture de services sociaux et d'assistance sociale. Par exemple, on estime que 45 % des entreprises sociales en Italie ont leurs principaux clients dans le secteur public. Au Royaume-Uni, 52 % des entreprises sociales tirent leurs revenus du secteur public, et 23 % citent ce secteur comme leur principale ou unique source de revenus.

Une dynamique notable par laquelle les entreprises sociales génèrent des revenus est la délégation croissante de services dans les soins de santé, les soins sociaux, l'éducation, la justice pénale, les loisirs et d'autres domaines par les autorités publiques en Europe, afin

d'obtenir un meilleur rapport qualité-prix et de proposer plus de choix et de personnalisation aux utilisateurs de ces services.

La dépendance importante des entreprises sociales vis-à-vis du secteur public a cependant fait naître des préoccupations quant à la pérennité de leurs modèles économiques dans le contexte de mesures d'austérité mises en œuvre en Europe. On constate cependant l'influence importante de la spécificité du contexte national, de l'activité et du modèle économique de l'entreprise sur cette menace. En Italie par exemple, ces restrictions menacent actuellement les coopératives sociales, tandis qu'au Royaume-Uni, ces restrictions ont davantage encouragé les entreprises sociales à trouver de nouvelles opportunités sur le marché.

Les principaux moteurs de la création de l'activité des entreprises sociales et les divers modes de création de l'entreprise sociale européenne

Les données systématiques manquent quant au type et à la prévalence de modes de création de l'entreprise sociale européenne. Cependant, les données des rapports nationaux indiquent que les marchés publics et les politiques de marché du travail actif de l'État jouent un rôle important dans la stimulation de la création et du développement de l'entreprise sociale. Sur l'ensemble du continent européen, on peut proposer une typologie potentielle des modes de création, l'équilibre entre ces modes dans chaque pays étant fortement déterminé par l'économie politique préexistante et formé par les conditions et l'écosystème nationaux de l'entreprise sociale. Les différents modes peuvent être classés selon leurs facteurs moteurs : « initiative citoyenne » ; « entrée dans le secteur marchand d'organisations traditionnelles sans but lucratif, notamment des œuvres caritatives, associations, fondations, organisations volontaires et communautaires » ; et « restructuration du secteur public ».

Initiative citoyenne

- *Organisation de missions d'initiative citoyenne* : lorsque des groupes de citoyens ont mis en place des organisations, souvent avec peu de ressources à leur disposition, pour répondre à de nouveaux besoins et à des défis sociétaux et/ou intégrer des personnes défavorisées par le travail. Ce mode est de loin le principal mode de création d'entreprises sociales.
- *Start-up sociale* : un entrepreneur social identifie l'opportunité d'échanger un nouveau bien ou service pour répondre à un objectif ou à un besoin social. En général, ces entreprises sociales sont considérées comme ayant une approche plus personnalisée et commerciale dès le départ (mais toujours avec une mission sociale), et correspondent à une définition « anglo-saxonne » plus étroite de l'entrepreneuriat social.

Des organisations sans but lucratif traditionnelles telles que les œuvres caritatives, associations, fondations et organisations volontaires et communautaires **se lancent dans le secteur marchand et la commercialisation**

- *Une organisation existante se transforme en « entreprise sociale »* : une organisation, œuvre caritative, association ou fondation existante basée sur le volontariat commence à générer des revenus commerciaux et atteint un seuil en proportion de ses recettes totales, à partir duquel elle devient une entreprise sociale, ou est identifiée comme telle par les parties prenantes.
- *Une organisation existante établit une branche commerciale qui est l'entreprise sociale* : dans de nombreux cas, la loi, la réglementation ou l'attitude face au risque interdisent à une organisation, une œuvre caritative, une association ou une fondation basées sur le volontariat d'entreprendre une activité économique, ou ne le permettent que dans certaines limites. Pour dépasser cette restriction, une branche commerciale est créée, qui réinvestit un certain niveau de bénéfices dans son organisation mère. Ce mode de création est relativement populaire dans les nouveaux États membres d'Europe centrale.

Restructuration du secteur public

- *Société essaimée du secteur public (entrepreneuriat par opportunité)* : la direction ou le personnel reconnaît le potentiel supérieur d'innovation et de nouvelles sources d'investissement grâce à l'autonomie et à l'indépendance, ce qui mène à une scission du service. Ce processus peut être activement soutenu par l'institution « mère » ou les

législateurs au sens large par l'intermédiaire de programmes de conseil spécialisé, d'investissement et de soutien financier, et de contrats initiaux de prestation de service ;

- *société essaimée du secteur public (entrepreneuriat par nécessité)* : les moteurs tels que les changements d'opinion sur le rôle de l'État dans la fourniture, les nouvelles formes d'approvisionnement et fournisseurs, l'innovation sociale et/ou les restrictions de financement mènent à un « démantèlement » forcé de services publics internes et à une « scission » forcée (bien que potentiellement soutenue).

Les rapports nationaux indiquent également une attente émergente et croissante des entreprises, et une activité de celles-ci, visant à contribuer au bien public et social dans le cadre du modèle économique de l'entreprise. Ce phénomène était initialement compris comme relevant de la responsabilité sociale des entreprises ou de la réponse aux exigences réglementaires, mais on constate une expansion croissante de cette dynamique par l'intermédiaire d'autres formes d'activité (notamment l'investissement social ou l'investissement à impact), aux côtés du développement d'arguments en faveur de nouveaux modèles économiques qui associent la « création de valeurs entrepreneuriales et sociétales » au sein d'entreprises par actions, et le concept de « Profit-with-Purpose ». Les exemples de conscience sociale des entreprises sont actuellement rares, mais ils sont avancés dans cette étude pour reconnaître une nouvelle dynamique potentielle des modes de création des « familles nationales d'entreprises sociales ». Il est suggéré que ces dynamiques mènent certaines entreprises traditionnelles vers des formes d'entrepreneuriat social.

Les données disponibles ne nous permettent pas d'effectuer un classement fiable de l'importance des modes de création des entreprises sociales européennes susmentionnées. En termes d'organisations existantes, les associations et fondations sont nettement plus nombreuses que les entreprises sociales, mais l'estimation de la mesure dans laquelle les organisations traditionnelles basées sur le volontariat, les œuvres caritatives, les associations et les fondations en Europe s'engagent vers le secteur marchand au point d'atteindre le statut d'entreprise sociale est virtuellement impossible à établir sans recherches approfondies et détaillées. L'identification potentielle de l'ensemble des scissions du secteur public est plus aisée, étant donné que ces modes de création sont largement inférieurs en nombre, et concernent seulement quelques pays (le phénomène est par exemple constaté au Royaume-Uni et en Slovaquie).

Écosystèmes de soutien pour l'entreprise sociale

Les caractéristiques d'un écosystème pour l'entreprise sociale, nécessaire pour franchir les barrières à la croissance, tendent à être encore peu matures dans la plupart des pays, mais on constate une lente émergence, bien que le cadre formel d'appui et les politiques de soutien demeurent rares

La conceptualisation d'un écosystème d'entreprise sociale est basée sur les caractéristiques communément reconnues qui permettent de contribuer à offrir un environnement dynamique pour les entreprises sociales, y compris le potentiel pour répondre aux contraintes et obstacles essentiels (Figure 4).

Figure 4 : Caractéristiques sélectionnées d'un écosystème pour l'entreprise sociale

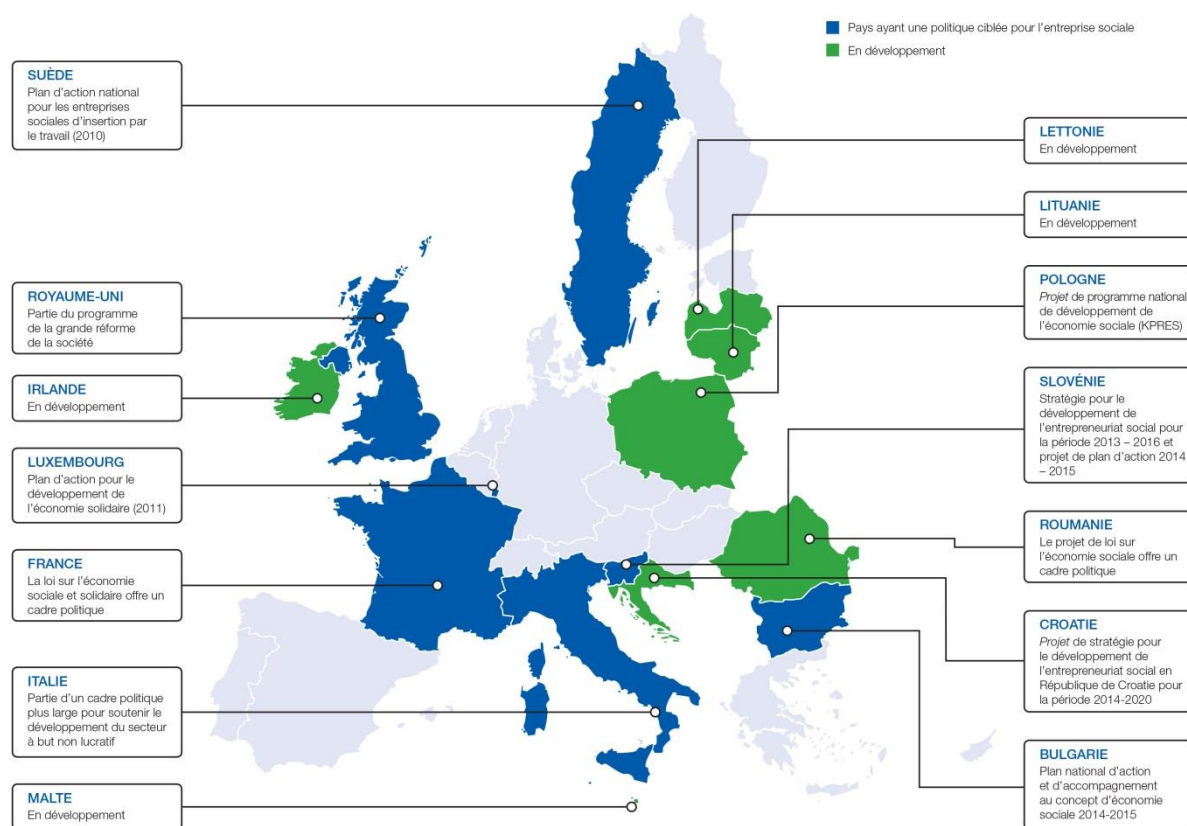


Les sous-sections suivantes résument la présence et le développement de ces caractéristiques cartographiées dans les rapports nationaux. Les caractéristiques ne peuvent pas toutes être identifiées dans chaque pays, et la combinaison et le développement de ces caractéristiques au niveau national diffèrent substantiellement entre les 29 pays étudiés.

Cadres de politique nationale pour l'entreprise sociale

Parmi les 29 pays européens étudiés, 22 n'ont pas de cadre politique spécifique pour soutenir le développement de l'entreprise sociale (bien que 7 pays soient en train d'en développer un) - voir Figure 5. Lorsque ces politiques existent, elles diffèrent largement en termes de portée, de couverture et de contenu. Dans le cadre de ce projet de cartographie, l'objet de cette étude n'était pas d'évaluer l'efficacité des politiques nationales.

Figure 5 : Pays ayant un cadre politique prévu pour l'entreprise sociale



Cadres juridiques nationaux pour l'entreprise sociale

16 pays européens ont une forme de législation qui reconnaît et réglemente l'activité des entreprises sociales. Il y a trois grandes approches de la législation en matière d'entreprises sociales (Figure 2 à la page 4) :

Adaptation des formes juridiques existantes pour prendre en compte les caractéristiques particulières des entreprises sociales. Cinq pays ont créé de nouvelles formes juridiques d'entreprises sociales en adaptant ou en façonnant les formes juridiques existantes. Deux approches principales peuvent être observées en Europe :

- Dans quatre pays (France, Grèce, Italie et Pologne) une nouvelle forme juridique distincte d'entreprise sociale a été créée en adaptant la forme juridique de la coopérative. Par ailleurs, cinq pays reconnaissent les coopératives sociales (ou la finalité sociale des coopératives) dans leur législation existante couvrant les coopératives. Il s'agit des pays suivants : Croatie, République tchèque, Hongrie, Portugal et Espagne.
- Le Royaume-Uni a développé une forme juridique destinée à être utilisée par les entreprises sociales (Société d'intérêt communautaire) qui s'adapte spécifiquement à la forme des entreprises.

Création d'une entreprise sociale de statut légal. Sept pays ont introduit des « statuts juridiques » transversaux qui dépassent les frontières entre les différentes formes juridiques et peuvent être adoptés par différents types d'organisations, sous réserve qu'ils correspondent aux critères fixés. Ces pays sont les suivants : Belgique, Danemark, Italie, Finlande, Slovaquie, Slovénie et Lituanie. D'autres pays prévoient la création de statuts juridiques pour l'entreprise sociale, notamment la Lettonie, le Luxembourg, Malte et la Pologne. Par ailleurs, le gouvernement tchèque envisage d'introduire un statut juridique pour les entreprises sociales en 2015.

Un statut juridique peut être obtenu par certaines ou toutes les formes juridiques existantes, sous réserve qu'elles soient conformes aux critères prédéfinis. On peut citer à titre d'exemple du premier cas le statut de « société à finalité sociale » en Belgique, qui peut être adopté par tout type d'entreprise (coopérative ou société par actions) sous réserve qu'elle « ne soit pas consacrée à l'enrichissement de ses membres ». Pour le deuxième cas on peut citer l'exemple du statut juridique de l'entreprise sociale en Italie (selon la loi 155/2006). Ce statut juridique peut être obtenu par toutes les organisations éligibles qui pourraient théoriquement être des coopératives traditionnelles, des coopératives sociales, des sociétés privées (c.-à-d. des sociétés par actions) ou des associations et fondations.

Reconnaissance des différents types d'organisations sans but lucratif qui permettent la conduite de l'activité économique (par exemple l'institut sans but lucratif en Slovénie ; la société d'utilité publique en République tchèque⁵). Bien qu'elles ne soient pas identifiées comme telles, ces organisations sont des entreprises sociales *de facto*.

Services de développement de l'activité et programmes de soutien spécialement conçus pour les entreprises sociales

Certains pays ont lancé une grande variété de services de développement de l'activité et de programmes de soutien spécialement conçus pour les entreprises sociales et plus généralement pour les entités de l'économie sociale. Ces pays sont notamment la Belgique, la Croatie, le Danemark, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Luxembourg, la Pologne, le Portugal, la Slovénie, l'Espagne, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni. La portée et l'envergure de ces programmes à financement public varient cependant beaucoup selon les pays. Par exemple, en Suède, les initiatives de soutien public ciblent très précisément les ESIT, tandis que dans des pays comme la Belgique, la France, le Luxembourg, le Portugal et l'Espagne, le soutien est dirigé plus largement vers l'économie sociale ou d'assistance sociale.

Il y a aussi un certain nombre de pays européens qui n'ont aucun programme de financement public, ou seulement des programmes très limités, spécialement conçus pour les entreprises sociales. Ceci est particulièrement le cas dans les nouveaux États membres, notamment en Europe de l'est : Bulgarie, République tchèque, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Slovénie, Slovaquie et Roumanie, où des initiatives ponctuelles et fragmentées ont été financées grâce aux fonds structurels. Cependant, on constate également quelques exemples d'anciens États membres où les programmes à financement public visant les entreprises sociales sont très limités ou inexistant, comme en Autriche, en Finlande, en Allemagne, en Irlande, et aux Pays-Bas. Dans quelques pays (Finlande, Pays-Bas), le choix politique assumé a été pris de ne pas développer de programme sur mesure pour les entreprises sociales.

Les Fonds structurels européens (FEDER et FSE) ont aussi joué un rôle essentiel dans de nombreux pays (particulièrement les nouveaux États membres tels que la Bulgarie, la Pologne, la Roumanie, la Hongrie, mais aussi dans d'anciens États membres tels que l'Italie et le Royaume-Uni) en renforçant la visibilité et le profil des entreprises sociales grâce à des activités de sensibilisation comme des événements, ateliers, prix et concours, et en rassemblant une communauté fragmentée d'acteurs, tout en contribuant à financer la création de nouvelles entreprises sociales.

En Europe, les **typologies suivantes de mesures de soutien public** ont été identifiées :

- sensibilisation, partage de connaissances, apprentissage mutuel ;
- services et soutien spécialisés pour le développement d'entreprise ;
- soutien pour la préparation à l'investissement ;
- instruments financiers spécialisés (par exemple fonds d'investissement social) ;

⁵ Société d'utilité publique (SBP) – en tchèque « obecně prospěšná společnost/o.p.s. » (Loi 248/1995 Sb., sur les Sociétés d'utilité publique. La loi en tant que telle a été abrogée, mais elle est considérée comme gelée dans les faits, afin d'interdire la création de nouvelles SBP tout en permettant aux SBP existantes de continuer à fonctionner dans le cadre ancien, ou de passer au statut juridique d'institut [NR10], de fondation [NR8] ou de fonds [NR9])

- infrastructure physique (par exemple espace de travail partagé) ; et
- collaboration et accès aux marchés.

Réseaux et mécanismes de soutien mutuel

Les réseaux d'entreprises sociales et/ou certains types de structures de soutien mutuel existent dans la plupart des pays. L'expérience de l'Italie, de la France et du Royaume-Uni montre que ceux-ci peuvent jouer un rôle important pour soutenir le développement du secteur en offrant une assistance et des conseils, et en jouant le rôle d'avocat du secteur. Par exemple, les consortia de coopératives sociales sont les structures d'entreprises sociales les plus courantes en Italie, et fournissent formation, assistance et conseil à leurs membres. Un autre exemple est celui des coopératives d'activités et d'emploi en France, qui se basent sur l'assistance des pairs pour aider les nouveaux entrepreneurs. De même, au Royaume-Uni, plusieurs organismes-cadres pour les entreprises sociales ont été établis et ont joué un rôle important en apportant de la reconnaissance au secteur et en développant une large gamme de politiques.

On constate un nombre limité, mais croissant d'incubateurs d'entreprises sociales, de programmes de tutorat, d'infrastructures spécialisées et de services de préparation à l'investissement dans l'UE (on en trouve des exemples en Belgique, en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Slovénie, en Hongrie, etc.).

Marchés de l'investissement à impact social

L'importance de l'accès au financement est liée au mode de création et au modèle économique particulier. Tandis que les modèles économiques connaissent une transition vers plus de revenus générés (ou issus de la bourse), les données montrent que, comme toute autre entreprise, l'entreprise sociale a besoin d'un financement externe pour lancer et équilibrer l'activité. De même, comme pour toute start-up et toute entreprise nouvelle ou petite, à moins de détenir des actifs, les entreprises sociales ont du mal à accéder au financement en raison de l'absence de données historiques, des coûts de transaction liés au prêt, et ainsi de suite. **Cependant, étant donné leurs caractéristiques spécifiques, (particulièrement en matière de gouvernance), l'accès aux financements à partir de sources traditionnelles peut être particulièrement problématique pour les entreprises sociales.** Les mesures pour améliorer l'accès au financement incluent notamment :

Les instruments financiers spécialisés - Étant donné que les marchés d'investissement social sont actuellement sous-développés dans la plupart des pays européens (et au mieux, embryonnaires dans les pays plus « avancés » comme la France et le Royaume-Uni), les gouvernements peuvent jouer un rôle central dans la conception d'instruments financiers spécialisés (recourant à des financements publics pour fournir des prêts ou des investissements [capitaux]). On trouve des exemples intéressants d'instruments de financement public spécialisés en Belgique, au Danemark, en France, en Allemagne, en Pologne et au Royaume-Uni ; et,

marchés de l'investissement à impact social - L'investissement social (plus souvent appelé investissement à impact social hors d'Europe) consiste à apporter un financement à des organisations avec l'attente explicite d'un retour social, autant que financier, et à mesurer ces deux critères. L'équilibre potentiel entre les deux formes de retour sur investissement (quelle échelle de rendement financier, pour quels type et niveau d'impact social) implique la possibilité d'une large gamme d'investisseurs, de produits d'investissements et de bénéficiaires de l'investissement.

Mesure de l'impact et systèmes de reporting

Seuls très peu de pays ont des systèmes reconnus au niveau national ou des méthodologies communes pour mesurer et signaler l'impact social. En outre, lorsqu'ils existent, leur usage n'est pas obligatoire pour les entreprises sociales. La seule exception est l'Italie, où la loi impose le reporting social pour les entreprises sociales de plein droit. Le tableau 1 ci-dessous propose une présentation des systèmes et méthodologies qui sont en vigueur et/ou en cours de développement par l'intermédiaire de programmes pilotes.

Tableau 1 : Présentation des programmes de reporting de l'impact social

Pays	Système de reporting de l'impact social	Volontaire/Obligatoire
Autriche	Bilan de l'intérêt commun	Volontaire
Belgique	Une société à finalité sociale doit produire un rapport annuel (non standardisé) sur la manière dont elle a agi selon les objectifs sociaux de l'organisation	Obligatoire
Estonie	Rapport statistique pilote de l'entrepreneuriat social (financé par l'UE) et manuel d'évaluation de l'impact	Volontaire
Allemagne	Normes de reporting social	Volontaire
Italie	Bilancio Sociale (bilan social)	Obligatoire pour les entreprises sociales de plein droit
Pologne	Projets pilotes destinés à la conception d'outils pour mesurer et signaler l'impact	Volontaire
Royaume-Uni	Plusieurs acteurs ont publié des conseils et des boîtes à outils. Des initiatives sont en cours pour convenir et continuer à développer les cadres communs	Volontaire

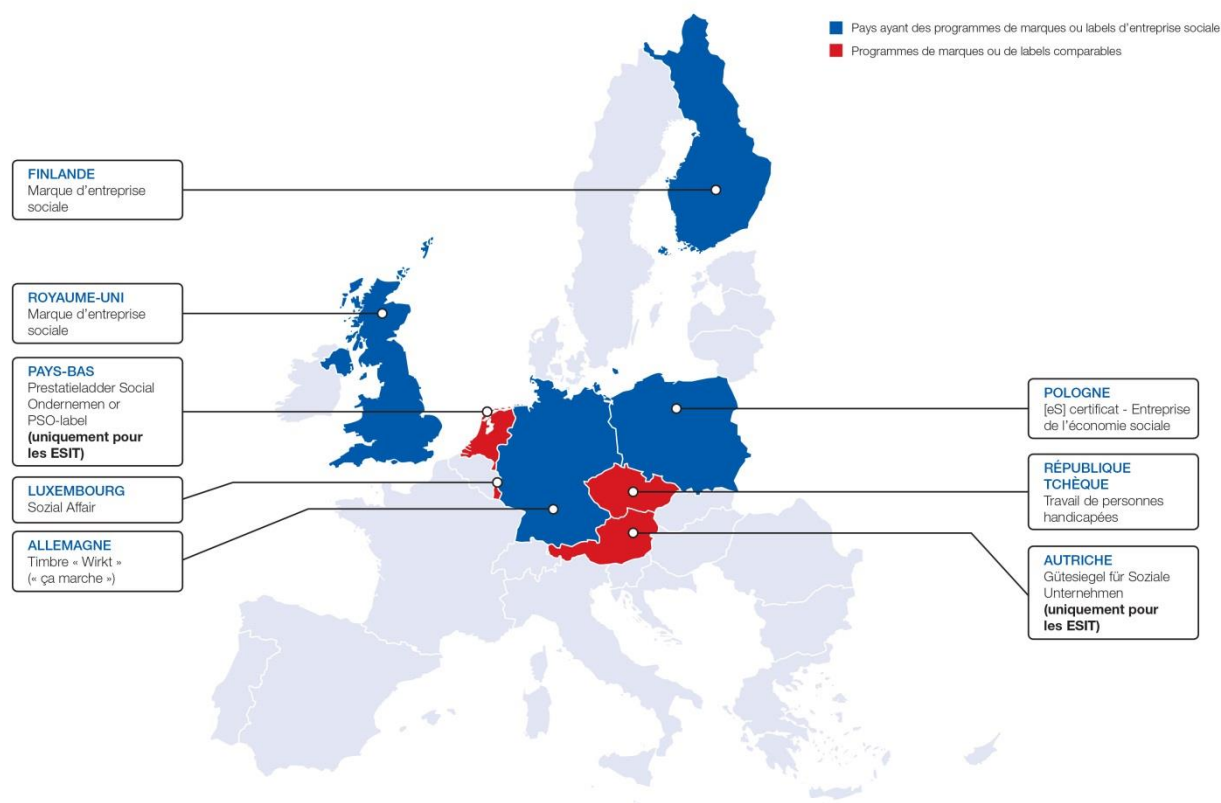
Au niveau européen, le GECES a également mis en place un groupe de travail pour développer une méthodologie visant à mesurer les bénéfices socio-économiques créés par les entreprises sociales⁶.

Programmes de marques, labels et certifications

Les systèmes de marques, labels et certifications pour les entreprises sociales ne sont pas particulièrement répandus en Europe, mais ont été mis en œuvre dans quatre pays européens (Figure 6). Cependant très peu d'entreprises sociales utilisent actuellement ces marques et labels.

⁶ http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/expert-group/social_impact/index_en.htm

Figure 6 Pays disposant de programmes de marques, labels ou certificats pour les entreprises sociales



Obstacles et contraintes au développement de l'entreprise sociale

Malgré les développements précédents, les entreprises sociales en Europe demeurent confrontées à plusieurs obstacles. Bien que les obstacles soient générés par le contexte et propres à chaque pays, ils sont généralement dus aux raisons suivantes :

- **Mauvaise compréhension du concept d'entreprise sociale** : la mauvaise compréhension du concept d'« entreprise sociale » a été citée comme obstacle essentiel par la majorité des parties prenantes en Europe. La reconnaissance du terme d'« entreprise sociale » par les législateurs, les fonctionnaires, le public, les investisseurs, les partenaires et les clients potentiels est jugée faible. Il y a aussi des problèmes de perception. Par exemple, dans certains pays, le public associe le terme « entreprise sociale » aux activités des œuvres caritatives ou à l'intégration par le travail des personnes défavorisées et handicapées, et non à l'entrepreneuriat. Certains stéréotypes négatifs affectent également la perception au sens large des entreprises sociales. L'incompréhension et le manque de sensibilisation affectent négativement la croissance de l'entreprise sociale et ses perspectives de financement. Il s'agit aussi d'un facteur crucial qui empêche le développement des relations avec les clients.
- **Le manque de services de développement professionnels spécialisés et de soutien tels que les incubateurs, les programmes de mentorat et de formation, le soutien à la préparation à l'investissement, etc.** Les besoins de soutien de la plupart des entreprises sociales sont similaires à ceux des entreprises traditionnelles, mais les entreprises sociales ont en parallèle des caractéristiques spéciales (leur double mission, les modèles économiques, les groupes ciblés, les secteurs d'activité, etc.) qui génèrent des besoins complexes qui nécessitent des solutions diversifiées et parfois taillées sur mesure. Dans la plupart des pays, le soutien spécialisé aux entreprises sociales est largement absent et, lorsqu'il existe, il est limité et fragmenté.

- **L'absence de cadres législatifs favorables** : En raison de l'absence de reconnaissance juridique de l'entreprise sociale dans de nombreux pays, il est difficile pour les autorités de concevoir et de cibler un soutien spécialisé ou des incitations fiscales pour les entreprises sociales ;
- **Accès aux marchés** : Le recours insuffisant aux clauses sociales, les pratiques actuelles en matière de marchés publics (contrats de volume important, conditions disproportionnées de présélection, etc.) et les délais de paiement ont tous été identifiés comme compromettants pour la capacité des entreprises sociales à être concurrentielles sur les marchés publics ;
- **Accès au financement** : Les investisseurs et les prêteurs conventionnels ne comprennent généralement pas la double finalité et les modèles économiques hybrides des entreprises sociales. Cependant, les investisseurs spécialisés, les intermédiaires et les instruments financiers sont actuellement inexistantes ou sous-développés dans la plupart des pays européens. En conséquence, les entreprises sociales ont du mal à accéder au financement auprès de sources externes ;
- **L'absence de mécanismes communs pour mesurer et démontrer l'impact** : Actuellement, la mesure et le reporting de l'impact social des entreprises sociales sont très limités (sauf dans la mesure obligatoire). En conséquence, l'information manque quant à l'impact sociétal de ces organisations et la sensibilisation aux « différences apportées par les entreprises sociales ». L'impact doit être démontré, pour le bénéfice des financeurs et des investisseurs et pour la conformité aux règles des marchés publics. Le développement de systèmes de mesure de l'impact social pourrait entraîner plus de transparence et de responsabilité, et une meilleure reconnaissance de l'impact des entreprises sociales, pour générer plus d'intérêt de la part des investisseurs privés et du grand public.

L'environnement économique général est actuellement considéré par beaucoup comme une contrainte sur la poursuite du développement de l'entreprise sociale (en raison des restrictions des dépenses publiques, qui demeurent la source dominante de revenus des entreprises sociales) avec des opportunités potentielles qui restent encore à exploiter (nouveaux domaines d'activité et diversification des marchés et sources de revenus).

La survie et la croissance de l'entreprise sociale sont également limitées par des facteurs internes, notamment le manque de modèles économiques viables (particulièrement en ce qui concerne les entreprises sociales qui proviennent des organisations caritatives traditionnelles), la forte dépendance vis-à-vis du secteur public en tant que source de revenus, le manque d'acuité commerciale, d'esprit d'entreprise et de compétences professionnelles et managériales pour déployer l'activité.

Conclusions

Aujourd'hui, l'entreprise sociale en Europe est un mouvement dynamique, divers et entrepreneurial qui résume l'attraction vers de nouveaux modèles économiques associant l'activité économique à une mission sociale, et promouvant une croissance inclusive. Cette étude de cartographie, ainsi que ses 29 rapports nationaux, ont mis en évidence ce dynamisme, identifiant les familles nationales d'entreprises sociales, leurs caractéristiques propres et les environnements politiques et économiques dans lesquels le développement de l'entreprise sociale a lieu.

L'étude de cartographie conclut que tandis que l'on constate un intérêt et une convergence d'opinion croissants en Europe quant aux caractéristiques propres aux entreprises sociales, la compréhension et les approches de l'entreprise sociale articulées aux systèmes juridiques, institutionnels et politiques nationaux diffèrent substantiellement entre les pays, et parfois même à l'intérieur d'un même pays. À cause de ces différences, associées au manque de données systématiques au niveau national quant au type et à l'envergure de l'activité et aux cadres politiques correspondants, il est extrêmement difficile d'identifier des tendances de développement communes en Europe.

On constate un consensus en consultant les parties prenantes et les données disponibles, selon lesquelles le concept d'entreprise sociale va se renforcer en Europe et l'activité actuelle va augmenter, y compris la probabilité maintenue de l'émergence de nouvelles formes d'entreprises

sociales. Pour mieux suivre ces évolutions et les comprendre, des systèmes de contrôle adaptés aux singularités des différentes approches et compréhensions nationales de l'entreprise sociale sont nécessaires en Europe, pour fonder le développement futur de la recherche et des politiques nationales et européennes, y compris l'identification de l'ensemble des caractéristiques et relations qui pourraient composer un écosystème efficace et performant pour le développement de l'entreprise sociale