

Observatoire national de l'ESS - CNCRESS

LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES
DE L'ÉCONOMIE SOCIALE
ET SOLIDAIRE :
PREMIERS ÉLÉMENTS
D'ANALYSE



par Marie Martine Lips, présidente du Conseil national des chambres régionales de l'ESS

Les sociétés commerciales de l'ESS, une dynamique à accompagner !

Éditorial

La loi relative à l'économie sociale et solidaire de 2014, dans son approche volontairement « inclusive », a créé le concept de « société commerciale de l'économie sociale et solidaire ».

Trois ans après, où en sommes-nous ?

Bien qu'il soit encore trop tôt pour qu'une étude de fond puisse être menée, notamment parce qu'en avril 2017 on n'en recensait que 236, il nous a semblé qu'un premier travail d'approche était nécessaire, d'une part pour apporter des éléments d'éclairage face à l'incompréhension ou aux critiques dont elles font parfois l'objet, et d'autre part pour servir de base à la réflexion qu'il faudra mener sur le sujet dans les années à venir.

Si elles ne représentent pas un ensemble parfaitement homogène, ces entreprises ont en commun de se situer au croisement de l'économie « hors ESS » et de l'ESS : elles sont présentes dans quasi toutes les régions métropolitaines, l'ancrage territorial étant pour elle une variable importante, et elles revendiquent clairement leur dimension sociale, jusqu'à demander, bien souvent, l'agrément ESUS.

Les entrepreneurs de ces sociétés commerciales ESS font par ailleurs preuve d'un engagement fort, notamment pour promouvoir par l'exemple leur façon d'entreprendre, alliant ambition sociale et efficacité économique.

Leur souhait d'affiliation à l'ESS reflète également une démarche d'appartenance à un « écosystème » territorial social et solidaire qui devrait en renforcer la dynamique.

Cette note devrait donc permettre de mieux les cerner, mieux comprendre leurs particularités et, au final, de permettre aux acteurs et réseaux de l'ESS – dont celui des CRESS – d'accompagner la forte dynamique de création qui se dessine. ●

SOMMAIRE

Introduction	3
I. Caractérisation des sociétés commerciales de l'ESS	4
1. Entre économie classique et ESS	4
Des secteurs d'activité « classiques »	4
Une dynamique de territoires	5
La SAS, statut privilégié des entrepreneurs	5
L'indépendance par l'accompagnement	6
2. Entre principes et réalité	7
Des avantages théoriques et pratiques	7
La gouvernance en question	7
II. Disparité des sociétés commerciales de l'ESS	8
1. Des distinctions selon l'ancienneté et la taille	8
La loi ESS 2014, marqueur d'une dualité entre les sociétés commerciales	8
Une majorité de TPE, une minorité de PME	8
2. Des rapports à l'économie différents	9
Appartenir à l'ESS : un choix influencé par l'histoire de la structure	9
Des modèles économiques orientés différemment	10
Enseignements et revendications	10
L'entrepreneuriat dans l'ESS : un état d'esprit	10

Remerciements

- Nous tenons à remercier les structures ayant participé à la réalisation de cette étude : [Benoo Energies](#), [Kawaa](#), [Pierre Feuille Ruisseau](#), [Krysalis](#), [Eurêka](#), [Happy Bourgogne](#), [Recyclivre](#), [Tribord](#), [La maison des Bibie's](#), [Benevolt](#), [La conciergerie solidaire](#), [L'Effet Bocal](#), [Grand Delta Habitat](#), [Eclectic Experience](#) et [Finacoop](#).
- Nous remercions également le réseau des CRESS et le MOUVES pour leur contribution et leur soutien.

Responsable éditorial : Arnaud Matarin, CNCRESS ; Camille Azière, CNCRESS

Directeur de la publication : Florent Duclos, CNCRESS

Maquette et révision : SyrinXcom

Impression : ICO Imprimerie

INTRODUCTION

La loi relative à l'économie sociale et solidaire¹, adoptée en 2014, a défini le périmètre de l'ESS selon une « approche inclusive »² en intégrant au champ historique (associations, coopératives, fondations et mutuelles) les sociétés commerciales. Ces dernières, souvent réunies sous le terme générique « d'entrepreneuriat social », revendiquent des principes et des objectifs sociétaux tout en suivant une logique marchande : désormais partie prenante de l'ESS, elles bénéficient comme les autres entreprises des dispositions prévues par la Loi (financement, agrément...).

À vrai dire, les sociétés commerciales coopératives, en tant que structures historiques du champ, faisaient déjà partie de l'ESS avant la Loi : c'est notamment le cas des coopératives agricoles, des coopératives de commerçants ou plus récemment des Sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC)³. La Loi vise en fait spécifiquement les sociétés commerciales non-coopératives en leur permettant de se revendiquer de l'ESS, à condition de remplir certaines conditions.

Pour faire partie du champ de l'ESS, les sociétés commerciales doivent en effet répondre à quatre critères précis :

- ▶ la définition de leur objet social,
- ▶ la démocratisation de leur mode de gouvernance,
- ▶ le report à nouveau de leurs bénéfices ainsi que la création d'une réserve obligatoire,
- ▶ l'interdiction d'amortir ou de réduire leur capital⁴.

Ainsi, on définira une société commerciale de l'ESS comme une société commerciale telle que définie par le droit des sociétés (qu'il s'agisse d'une société de personnes, de capitaux ou d'une société mixte⁵), qui respecte les quatre critères de la loi ESS.

Formes juridiques hybrides entre économie classique et économie sociale et solidaire, les sociétés commerciales sont par nature ambivalentes et font souvent l'objet d'incompréhensions ou de critiques. Or, trois ans après l'adoption de la Loi, elles restent peu connues et peu étudiées. L'objectif du présent travail est donc de donner des éléments tangibles sur ces sociétés afin de pouvoir prolonger la réflexion pour les années à venir.

En avril 2017, l'INSEE recense 236 sociétés commerciales de l'ESS⁶ : ce périmètre nous a servi de base pour dresser un premier portrait des sociétés commerciales de l'ESS. En complément de ces données quantitatives, nous avons réalisé une dizaine d'entretiens semi-directifs auprès des entrepreneurs de ces sociétés⁷.

L'analyse proposée se décline en deux grands axes de réflexion. D'abord, les sociétés commerciales de l'ESS présentent des caractéristiques originales qui méritent d'être explicitées. Cependant ces sociétés ne représentent pas un ensemble homogène : elles font preuve de disparités qu'il convient de prendre en compte pour une analyse plus approfondie. ●

1. [LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire](#), dite « Loi ESS » (article premier – II)

2. Benoît Hamon dans la préface de *L'Économie sociale et solidaire, une histoire de la société civile en France et en Europe de 1968 à nos jours*, Timothée Duverger, éditions Le bord de l'eau.

3. Pour plus de précisions sur les coopératives, voir le *Panorama sectoriel des entreprises coopératives* (2016) réalisé pour Coop FR.

4. A ce sujet, voir la note réalisée par le CNCRESS sur les [Sociétés commerciales de l'ESS](#) (2016)

5. Les sociétés de personnes peuvent être par exemple des sociétés en commandite simple, les sociétés de capitaux regroupent les Sociétés par Action Simplifiée ou les Sociétés en commandite par action, et la forme la plus fréquente des sociétés mixtes est la Société à Responsabilité Limitée.

6. Fichier SIRENE INSEE avril 2017.

7. Voir « Méthodologie » en fin de document.

PREMIÈRE PARTIE : CARACTÉRISATION DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES DE L'ESS

Les sociétés commerciales de l'ESS se caractérisent par la complexité de leur positionnement : elles se situent d'une part au croisement de l'économie « hors ESS » et « de l'ESS », de l'autre part en perpétuelle recherche d'équilibre entre les aspects théoriques et pratiques qui les définissent.

1. ENTRE ÉCONOMIE CLASSIQUE ET ESS

► Des secteurs d'activité « classiques »

Les secteurs où les sociétés commerciales de l'ESS exercent leur activité se rapprochent davantage de ceux de l'économie « classique » que de ceux de l'ESS. En effet, beaucoup se situent dans les secteurs du commerce, des autres industries et construction et du soutien aux entreprises, à l'instar de l'ensemble des établissements privés hors ESS. En revanche, les sociétés commerciales de l'ESS s'impliquent peu dans les secteurs de l'action sociale, de l'agriculture, sylviculture et pêche ainsi que celui de l'enseignement dans lesquels se trouvent principalement le reste des établissements de l'ESS. Par exemple, les établissements de l'ESS sont nombreux dans l'action so-

ciale (15,3%), alors que ce secteur n'engage que 3% des sociétés commerciales de l'ESS.¹

Si elles restent absentes dans certains domaines où l'on retrouve la plupart des établissements de l'ESS, les sociétés commerciales de l'ESS recouvrent malgré tout la plupart des secteurs d'activité. Les trois secteurs où se situent le plus les sociétés commerciales de l'ESS au second trimestre 2017 sont d'abord le secteur du soutien aux entreprises (33,9%), puis celui des autres industries et construction (19,5%) et enfin ceux du commerce (14,4%).

1. Voir l'Atlas commenté de l'ESS (2017), CNCRESS.

Tableau 1 : Répartition des établissements des sociétés commerciales de l'ESS, de l'ensemble des établissements de l'ESS et de l'ensemble des établissements privés par secteurs

Secteurs	Sociétés commerciales de l'ESS	Ensemble des établissements de l'ESS	Ensemble des établissements privés Hors ESS
Soutien aux entreprises	33,9%	6,9%	16,5%
Autres industries + construction	19,5%	0,7%	17,5%
Commerce	14,4%	2,3%	23,0%
Activités diverses	9,7%	1,3%	10,6%
Information et communication	5,1%	1,2%	2,4%
Hébergement et restauration	4,2%	1,8%	10,0%
Action sociale	3,0%	15,3%	0,4%
Enseignement	2,5%	9,5%	1,2%
Industries alimentaires	1,7%	0,5%	2,5%
Activités financières et d'assurance	1,7%	9,7%	3,9%
Non classé	1,7%	21,4%	0,1%
Agriculture, sylviculture et pêche	1,3%	0,8%	7,0%
Arts et spectacles	0,4%	10,0%	0,3%
Santé	0,4%	2,2%	4,1%
Sports et Loisirs	0,4%	16,4%	0,6%
Total général	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Observatoire national de l'ESS – CNCRESS, d'après INSEE SIRENE 2017 et CLAP 2014

Le soutien aux entreprises regroupe principalement les structures exerçant des activités de conseil à l'attention d'autres entreprises ou des agences de travail temporaire. Parmi les établissements dans les autres industries et construction, on retrouve beaucoup d'entreprises à l'œuvre dans la réparation, le recyclage et le réemploi comme les entreprises de tri et de collecte des déchets. Enfin, dans le secteur du commerce, les structures sont spécialisées de façon équilibrée entre le commerce de gros et le commerce de détail (épiceries alimentaires, magasins d'articles spécialisés).

► Une dynamique de territoires

Les sociétés commerciales de l'ESS sont implantées dans la quasi-totalité des régions de France métropolitaine, à l'exception de la Corse. En revanche, cette forme de société est très peu développée dans les territoires d'Outre-mer : à ce jour, on recense en effet un seul établissement à La Réunion. Un peu moins de la moitié des établissements des sociétés commerciales de l'ESS sont implantés dans les villes de plus de 50 000 habitants, ce qui laisse penser qu'il s'agit aussi d'un type d'entreprise qui fonctionne aussi bien dans les zones urbaines que rurales.

On peut évaluer de deux manières les sociétés commerciales de l'ESS : soit par le nombre d'entreprises, soit par le nombre d'établissements (qui peuvent donc être rattachés à la même entreprise). Pour l'une comme pour l'autre des variables, on constate que la plupart des sociétés commerciales de l'ESS sont concentrées en Île-de-France, qu'il s'agisse du nombre d'entreprises (33%) ou du nombre d'établissements (28%). On remarque d'ailleurs qu'une part importante des établissements (13%) est située à Paris même. Vient ensuite la région Nouvelle-Aquitaine qui héberge 19% des entreprises ayant la qualité de société commerciale de l'ESS et 16% de leurs établissements. En revanche, bien que la Bretagne regroupe 13% des établissements, elle ne compte que 5% des entreprises des sociétés commerciales de l'ESS, ce qui signifie qu'une ou plusieurs mêmes sociétés commerciales de l'ESS détiennent de nombreux établissements.

L'implantation des sociétés commerciales de l'ESS semble suivre une dynamique proche de celle des entreprises de l'ESS en général.

Tableau 2 / Répartition de l'ensemble des sociétés commerciales de l'ESS et de l'ensemble des établissements de l'ESS

Régions	Répartition de l'ensemble des établissements des SCESS (2017)	Répartition de l'ensemble des établissements de l'ESS (2014)*
Île-de-France	27,5%	16,3%
Nouvelle-Aquitaine	15,7%	9,3%
Bretagne	13,1%	6,3%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	8,5%	6,9%
Auvergne-Rhône-Alpes	7,2%	12,7%
Occitanie	6,4%	9,0%
Hauts-de-France	6,4%	8,8%
Pays de la Loire	4,7%	7,0%
Grand Est	3,8%	8,4%
Bourgogne-Franche-Comté	2,5%	4,4%
Normandie	2,1%	4,9%
Centre-Val de Loire	1,3%	3,6%
La Réunion	0,8%	1,1%
TOTAL	100,0%	100,0%

Source : Observatoire national de l'ESS – CNCRESS d'après INSEE SIRENE 2017.

* Il est possible de comparer des données datant de 2017 pour les sociétés commerciales de l'ESS avec des données de 2014 pour l'ensemble des établissements de l'ESS, car ces dernières ont évolué à la marge en l'espace de trois ans.

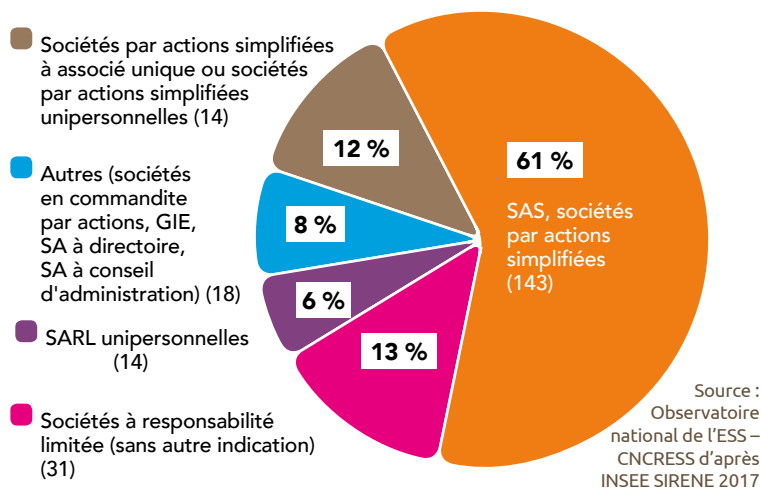
LECTURE En 2017, 27,5% des établissements des sociétés commerciales de l'ESS sont situés en Île-de-France. En 2014, 16,3% des établissements des entreprises de l'ESS se trouvent dans la même région.

Il est important de préciser que pour les entrepreneurs des sociétés commerciales de l'ESS, le territoire est une variable importante, l'ancrage territorial étant parfois leur raison d'être (valorisation d'une culture régionale, aménagement urbain...). Mais cela n'exclut pas une stratégie de développement potentielle sur d'autres territoires, à condition qu'elle soit adaptée au terrain et qu'elle suive une logique ascendante partant de la zone en question, quitte à développer directement des partenariats avec les locaux.

► La SAS, statut privilégié des entrepreneurs

Plus de 60% des sociétés commerciales de l'ESS sont des SAS (sociétés par actions simplifiées), et 13% ont le statut de société à responsabilité limitée (SARL). Il s'agit de deux statuts d'entreprises sensiblement proches : la différence principale tient à la répartition du capital social, qui se divise

Fig. 1 / Les statuts des sociétés commerciales de l'ESS



en actions pour les SAS, mais qui prend la forme de parts sociales pour les SARL¹.

Il est intéressant de voir que les entrepreneurs optent le plus souvent pour une forme juridique flexible de SAS, où le montant du capital social, sans minimum, est déterminé par les associés fondateurs et où ceux-ci bénéficient d'une responsabilité limitée aux capitaux apportés à la société. Les associés détiennent ainsi une certaine liberté dans les statuts pour déterminer à qui reviennent les apports de capital et le poids dans les décisions, tout en devant être en accord avec les critères juridiques de l'ESS. L'affectation des bénéfices relève par la suite de la stratégie de l'entreprise.

Ces statuts juridiques sont également déclinables en SAS unipersonnelle (SASU) d'une part et en entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) d'autre part. Ils représentent respectivement 12% et 6% des sociétés commerciales de l'ESS. Constituées par un associé unique, la SASU et l'EURL sont encore moins contraignantes dans leur fonctionnement puisque les décisions s'effectuent de façon plus unilatérale. Ces formes juridiques traduisent aussi une forte présence entrepreneuriale dans les sociétés commerciales de l'ESS, au sens où une seule personne joue à la fois le rôle d'associé unique et de gérant de l'entreprise. Pour l'entrepreneur d'une société unipersonnelle, l'intérêt est surtout de créer son propre emploi et de pouvoir compter sur un minimum de stabilité professionnelle.

1. Comme les actions, les parts sociales sont des titres de propriété. Mais à la différence des actions, les parts sociales ne sont pas cotées en bourse et répondent à des conditions de cession plus strictes.

L'indépendance par l'accompagnement

Le principal reproche adressé aux structures de l'ESS, en particulier pour les associations, concerne leur dépendance aux pouvoirs publics et aux subventions². Même si les entrepreneurs des sociétés commerciales de l'ESS mettent un point d'honneur à ne pas dépendre des pouvoirs publics, ils ont souvent recours à des organismes d'accompagnement pour consolider leur activité. L'accompagnement peut intervenir au moment de la création de l'entreprise, mais aussi au cours de son existence.

Au lancement de leur activité, les sociétés font appel à des structures spécifiques telles que France Active³ et l'ADIE⁴ pour leurs besoins en financement. Les cabinets d'experts-comptables et d'avocats spécialisés dans l'ESS sont également sollicités pour mieux appréhender les questions juridiques et la rédaction des statuts. De nombreux autres dispositifs existent également pour permettre à un entrepreneur de se lancer en élaborant des plans d'action (pépinières gérées par les communes, programmes spécifiques dans les écoles de commerce...).

Au cours de leur développement, on retrouve souvent les mêmes acteurs qui ont accompagné les sociétés lors de leur création, surtout pour les cabinets d'experts-comptables et d'avocats. Mais on constate aussi que les collectivités et les acteurs « de réseau », comme les fédérations d'entreprises, viennent aider les structures en phase d'évolution en réalisant des partenariats, des collaborations...

Ainsi, l'accompagnement porte surtout sur le plan financier aux débuts de la structure (prêts, microcrédits, investissements, élaboration du modèle économique), et plutôt sur le plan organisationnel lorsque l'activité est lancée (élaboration de stratégie d'entreprise, mise en réseau...). En ce sens, les sociétés commerciales sont en processus d'émancipation vis-à-vis des pouvoirs publics pour ce qui relève du financement, mais elles s'appuient sur les dispositifs d'accompagnements existants.

2. Il s'agit d'une idée reçue : la part des subventions publiques dans le budget des associations employeuses est seulement de 26% en 2012 (*Le paysage associatif français, mesures et évolutions*, Viviane Tchernonog, 2013)

3. <http://www.franceactive.org/>

4. <https://www.adie.org/>

2. ENTRE PRINCIPES ET RÉALITÉ

► Des avantages théoriques et pratiques

A priori, l'intérêt pour les sociétés commerciales de s'inscrire dans l'ESS recouvre plusieurs dimensions.

Le premier argument est de nature théorique. Il est important de souligner que pour les entrepreneurs, le statut est avant toute chose un moyen de donner corps au projet social et non une finalité. Pour beaucoup d'entrepreneurs : « le statut ne fait pas la vertu », mais il y contribue¹. Autrement dit, la qualité ESS pour une société commerciale sert de véhicule juridique à une ambition à la fois sociale et économique. Le sens donné à l'activité, les convictions qui la portent, la volonté d'indépendance financière et de soutenabilité économique sont des variables récurrentes dans le discours des entrepreneurs. Devenir une société commerciale non-coopérative de l'ESS permet donc de traduire, de concrétiser et de relier ces objectifs qui peuvent sembler contradictoires dans une logique « classique » comme dans une logique associative.

Le second argument est de nature pratique. Les entreprises affichant leur but de lucrativité peuvent se démarquer de leurs concurrents sur un marché en revendiquant leur affiliation à l'ESS auprès de leurs interlocuteurs. La dimension sociale, reconnue juridiquement, aurait tendance à rassurer des clients ou des partenaires institutionnels de plus en plus sensibles à ces questions. Cela leur permettrait également de faciliter leurs rapports avec les pouvoirs publics, du niveau de la commune au niveau national, en communiquant notamment sur leur statut pour répondre à des appels à projet.

► La gouvernance en question

Bien que la loi ESS exige une « gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts », les sociétés commerciales de l'ESS rencontrent des difficultés à déterminer quel est le modèle adapté à leur structure pour prendre des décisions. Pour les structures employant peu de personnes et récemment créées, la question de la gouvernance est secondaire puisque les conditions ne permettent pas de mener une réflexion sur le partage des décisions et des informations (notamment du fait d'un nombre encore insuffisant de parties pre-

nantes). Pour les structures plus développées, le pilotage de l'entreprise reste généralement entre les mains des fondateurs et/ou des dirigeants. Ceci dit, des moyens sont mis en œuvre pour informer et faire participer les salariés aux décisions (groupes de travail, collègues, comités d'entreprise...). Même si les salariés sont davantage perçus comme des « collaborateurs » que comme des employés, ils ne prennent véritablement part au processus de décision que lorsqu'ils intègrent pleinement la ligne directrice du projet et qu'ils sont engagés depuis suffisamment longtemps dans la structure. Dans la plupart des cas, il existe une vraie volonté de rendre accessibles les décisions et de partager les responsabilités qui ne trouve pas de solutions concrètes satisfaisantes.

La gouvernance démocratique peut aussi se manifester dans la pratique avec l'instauration d'organes de surveillance (Comité stratégique, Conseil d'administration). Pourtant, même les plus grandes sociétés n'ont pas toujours établi de tels systèmes, ce qui s'explique souvent par un manque de temps à consacrer à ces questions.

Dans l'idéal donc, la gouvernance des sociétés commerciales de l'ESS se veut démocratique dans la mesure où elle reste pertinente ou efficace, mais elle demeure difficile à traduire dans les faits.

● L'agrément ESUS comme seuil de l'ESS²

Il convient toutefois de préciser qu'une grande partie des sociétés commerciales est entrée dans l'ESS par le biais de l'agrément Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale. Ainsi, l'agrément ESUS a pu être la porte d'entrée dans le champ de l'ESS alors qu'il exige davantage de modifications statutaires. En effet, les sociétés commerciales de l'ESS souhaitant être agréées ESUS doivent encadrer leur politique salariale³ en plus des critères cités précédemment⁴.

L'attractivité de cet agrément s'explique parce qu'il permet en priorité de légitimer l'activité auprès des pouvoirs publics, mais aussi parce qu'il donne accès à des avantages financiers (épargne salariale solidaire et réduction d'impôt pour les personnes physiques). L'agrément ESUS permet finalement aux sociétés commerciales d'être facilement reconnues par les autres entreprises et par les réseaux comme faisant véritablement partie de l'ESS.

1. Cette expression est souvent récurrente chez les promoteurs de « l'entreprise sociale », tel que le président du groupe SOS et fondateur du MOUVES Jean-Marc Borello.

2. Pour précision, l'agrément ESUS est délivré par les Direccte (administration/tribunal administratif), alors que la qualité ESS est délivrée par le CFE (greffe/tribunal de commerce).

3. Voir la [note juridique réalisée par le CNCRESS sur les Sociétés commerciales de l'ESS](#) (2016).

4. Voir introduction.

DEUXIÈME PARTIE : DISPARITÉ DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES DE L'ESS

Du point de vue qualitatif comme quantitatif, les sociétés commerciales de l'ESS présentent une divergence évidente en termes d'ancienneté et d'effectifs salariés. De cette dichotomie découlent des rapports à l'ESS et plus globalement des visions économiques différentes.

1. DES DISTINCTIONS SELON L'ANCIENNETÉ ET LA TAILLE

► La loi ESS 2014, marqueur d'une dualité entre les sociétés commerciales

Il faut bien distinguer la date de création des sociétés commerciales de l'ESS de la date à laquelle elles ont été reconnues comme telles. En effet, la loi posant le cadre pour les sociétés commerciales non-coopératives de l'ESS date du 31 juillet 2014 ; or les établissements concernés peuvent avoir été créés avant la loi, et reconnus ensuite. Mais ils peuvent aussi être fondés après cette date, directement en tant que sociétés commerciales de l'ESS.

Plus de la moitié d'entre elles sont effectivement nées dans les trois dernières années. La loi de 2014, en posant clairement un cadre statutaire aux sociétés commerciales de l'ESS ainsi qu'en leur attribuant des financements spécifiques¹, semble donc avoir participé à l'essor de leurs créations.

1. D'après la loi ESS, certains financements publics ou privés sont strictement réservés aux structures de l'ESS. Les sociétés commerciales de l'ESS peuvent ainsi avoir accès à des prêts participatifs (BPI France, Caisse des dépôts), à des apports en capitaux (Amundi), à des aides régionales...

● Au premier trimestre 2017, ce sont 10% du total des sociétés commerciales de l'ESS qui ont été fondées, ce qui laisse présager une forte dynamique de créations des sociétés commerciales de l'ESS pour les années à venir.

► Une majorité de TPE, une minorité de PME

Les sociétés commerciales de l'ESS sont principalement des TPE. En effet, seulement 31 sociétés commerciales de l'ESS emploient 10 salariés et plus : elles représentent 13% des sociétés commerciales de l'ESS et sont principalement présentes dans les activités de réparation, de recyclage et de réemploi.

En revanche, plus de 85% des sociétés commerciales de l'ESS sont des TPE avec moins de 10 salariés. Ces TPE ont été créées pour la plupart au cours des trois dernières années. En général, plus le nombre de salariés est faible, plus les sociétés commerciales sont jeunes. Beaucoup de ces entreprises récentes se retrouvent plutôt dans le soutien aux entreprises ou dans le commerce.

Fig. 2 / Dates de création des sociétés commerciales de l'ESS (par année)

LECTURE En 2016, 81 établissements considérés sociétés commerciales de l'ESS ont été créés. En 2002, 11 établissements, reconnus après 2014 en tant que sociétés commerciales de l'ESS, ont été créés. (La fondation de 11 sociétés commerciales en 2002 s'explique par la multiplication d'établissements appartenant à la même entreprise de collecte de déchets cette année-là.)

Source :
Observatoire
national de l'ESS –
CNCRESS d'après
INSEE SIRENE
2017



Ainsi, il existe une très nette corrélation entre les sociétés créées après 2014 et les entreprises de moins de 10 salariés. D'un autre côté, les sociétés fondées avant 2014 se rapprochent davantage des structures avec des effectifs salariés plus importants. Cette distinction se confirme par l'hétérogénéité des cultures entrepreneuriales entre petites et grandes entreprises.

Tableau 3 / Répartition des sociétés commerciales de l'ESS selon les effectifs salariés

	Nombre de sociétés commerciales de l'ESS	Répartition des sociétés commerciales de l'ESS (%)
0 à 9 salariés	205	87%
10 à 49 salariés	23	10%
50 à 249 salariés	7	3%
250 et + salariés	1	0%
Total	236	100%

Source : Observatoire national de l'ESS – CNCRESS d'après INSEE SIRENE 2017

2. DES RAPPORTS À L'ÉCONOMIE DIFFÉRENTS

► Appartenir à l'ESS : un choix influencé par l'histoire de la structure

Le choix de faire partie du champ de l'ESS pour les plus jeunes structures a le plus souvent été fait en amont de la création. Sur ce point, la loi ESS 2014 a eu un réel effet performatif en provoquant la création des sociétés commerciales de l'ESS.

Avant tout, il s'agit souvent du secteur dans lequel l'entreprise lance son activité qui détermine le choix d'un statut de société commerciale de l'ESS : par mimétisme par rapport aux autres entreprises déjà présentes sur le marché (notamment dans le numérique, la communication) ou par contraintes légales et financières imposées par l'activité (dans le secteur de l'énergie ou du bâtiment par exemple).

C'est aussi un choix qui s'impose par défaut lorsque l'on souhaite mettre en avant le projet social. Sur ce point, les entrepreneurs ayant préalablement connaissance des structures et des statuts de l'ESS estiment qu'une association n'est pas forcément garante d'efficacité économique et qu'elle ne permet pas de conserver le maintien du projet d'origine qui peut être modifié sur décision du Conseil d'Administration. De même, le modèle coopératif apparaît plus contraignant en termes de gouvernance et de rentabilité. Le statut de société commerciale permet ainsi de couper court à ces appréhensions.

En revanche, pour les structures plus importantes en termes d'effectifs, la question est plus complexe. Pour la plupart, leur création date d'avant la loi 2014. Elles se définissent donc comme faisant déjà partie de l'ESS avant la caractérisation juridique soit du fait de leur objet social qui détermine leur existence, soit parce qu'elles faisaient partie des réseaux affiliés à l'économie sociale et solidaire qui existaient déjà. Par exemple, les entre-

prises d'insertion étaient déjà reconnues de l'économie sociale¹ : pour elles, ce sont donc les statuts qui sont venus correspondre à l'activité exercée par la société. Cela s'explique par le fait qu'à la différence de plus jeunes entreprises, elles n'ont pas été créées dans l'optique d'appartenir à un champ, mais bien pour répondre à des enjeux sociétaux et locaux (insertion, recyclage...) qui s'apparentaient à l'ESS avant l'heure.

Cette dualité entre les entreprises les plus anciennes et les plus jeunes se traduit par des intérêts plus marqués à adopter le statut de société commerciale de l'ESS chez ces dernières.

Ainsi, l'utilité d'avoir la qualité ESS ou bien d'obtenir l'agrément ESUS pour les jeunes entreprises se traduit par des gains de visibilité et d'intelligibilité auprès des pairs ou des prospects. Par exemple, les jeunes entreprises recherchent un moyen de se faire connaître en faisant partie d'un réseau déjà existant d'entrepreneurs (par exemple le MOUVES²). Derrière l'affiliation à l'ESS se joue aussi une appartenance à un « écosystème » social et solidaire qui, pour beaucoup d'entrepreneurs, entraîne une coopération entre ses membres.

Le deuxième avantage que recherchent particulièrement les jeunes sociétés commerciales relève du financement : les entreprises de l'ESS peuvent accéder à des financements publics ou privés spécifiques³. L'enjeu des ressources financières pour les structures en phase de dévelop-

1. Pour plus de précisions sur la distinction historique entre économie sociale et économie solidaire, voir *L'Économie sociale et solidaire, une histoire de la société civile en France et en Europe de 1968 à nos jours*, Timothée Duverger.

2. <http://mouves.org/>

3. Ces financements peuvent provenir de la BPI, de l'Etat (Projet d'Investissement Avenir ESS), de France Active, de la région... Voir sur ce point la note juridique *Sociétés commerciales de l'Économie Sociale et Solidaire* réalisée par le CNCRESS en septembre 2016.

pement est souvent crucial, pourtant peu ont connaissance de leur possible accès à ces aides qui leur sont dédiées.

► Des modèles économiques orientés différemment

Du côté du modèle économique et financier, on note d'ailleurs que les plus jeunes structures ont davantage recours à des prêts bancaires et à des investissements personnels que les entreprises plus anciennes, dont les bénéfices suffisent à couvrir les coûts de fonctionnement. Si tous les entrepreneurs des sociétés commerciales s'accordent sur la nécessité de ne pas dépendre des

subventions, dans la réalité, ce sont surtout les entreprises les plus anciennes qui bénéficient d'une vraie indépendance financière.

C'est cette même indépendance qui joue sur la répartition des bénéfices. Juridiquement, l'entreprise doit affecter au moins 50% des bénéfices au report à nouveau et à la mise en réserve : dans les faits, c'est souvent la totalité du profit réalisé qui est réinvesti dans l'activité. Cependant, les entreprises les plus solides au niveau financier ont plus tendance à distribuer des dividendes aux actionnaires, dans la limite autorisée par la loi ESS (50% des bénéfices). Ainsi, les sociétés commerciales de l'ESS orientent la répartition de leurs bénéfices en fonction de leurs stratégies et de leurs capacités.

ENSEIGNEMENTS ET REVENDICATIONS

L'ambivalence des sociétés commerciales de l'ESS s'observe à deux niveaux : d'un point de vue externe, leur position entre ESS et économie classique, entre principes et réalité leur confère une identité originale. Mais d'un point de vue interne, les sociétés commerciales de l'ESS font preuve d'une histoire et de visions différentes qui gênent la cohérence de cette identité. Du reste, nul doute que les sociétés commerciales de l'ESS représentent des structures juridiques *sui generis*, en leur genre, qui traduisent une conception de l'économie inédite.

Au vu du phénomène récent qu'est le développement des sociétés commerciales, il est nécessaire de penser à une manière de consolider cette identité encore fragile tout en s'adaptant à leur diversité.

► L'entrepreneuriat dans l'ESS : un état d'esprit

Afin de refléter au mieux les enjeux du sujet, prendre en considération les avis des entrepreneurs est nécessaire. En effet, les entrepreneurs des sociétés commerciales de l'ESS font preuve d'un engagement très marqué, reflet d'une « philosophie entrepreneuriale » revendiquée. On relève surtout dans les petites structures une aspiration à « montrer l'exemple » d'une nouvelle façon d'entreprendre, qui concilie ambition sociale et économique. Cette originalité est présentée comme un atout puisqu'elle est en accord avec les mentalités qui émanent de la société civile

moderne. Conjointement à l'idée de montrer une nouvelle voie d'entreprendre, les entrepreneurs ont l'envie de démontrer qu'elle est pragmatiquement possible. Autrement dit, il s'agit de faire ses preuves sur le terrain et de convaincre par des faits, non par des intentions.

Les entrepreneurs sont assez réticents à l'idée d'être « mis dans une case », c'est-à-dire d'être catalogués comme sociétés commerciales de l'ESS. Cela s'inscrit dans une dynamique d'indépendance globale : qu'il s'agisse de ressources financières, de prise de décisions, ou de définition juridique, la liberté de se forger sa propre autonomie est ce qui caractérise le mieux les sociétés commerciales de l'ESS.

Pourtant, il semble intéressant de relever un paradoxe à ce niveau-là : les entrepreneurs semblent avoir besoin d'une définition qui correspond à leur état d'esprit pour pouvoir exercer leur activité vis-à-vis des acteurs « classiques » de l'économie, ce qui passe notamment par consentir une définition juridique et donc par être « mis dans une case ».

Cela n'exclut pas une vision critique du monde de l'ESS, en particulier sur les acteurs « traditionnels » et institutionnels de l'ESS. Les entrepreneurs revendiquent pour beaucoup une logique de prise de risque, parfois incomprise par ces acteurs. De même, des réseaux favorisant la coopération existent pour ces structures traditionnelles, mais ils ne sont pas tracés aussi nettement pour les entrepreneurs des sociétés commerciales de l'ESS. ●

Méthodologie

Notre travail repose sur une méthodologie quantitative et qualitative.

Pour les informations quantitatives, nous nous sommes basés sur les données issues du fichier SIRENE (INSEE) d'avril 2017. Ce fichier a un double intérêt :

- Il est actualisé tous les trimestres et permet d'accéder aux dernières données en date concernant les sociétés commerciales de l'ESS ;
- Il permet d'analyser les sociétés commerciales de l'ESS de façon individualisée et contient nombre d'informations complémentaires sur leurs lieux d'implantation ou leurs statuts juridiques.

Toutefois, précisons que comme tous fichiers, le répertoire SIRENE peut contenir des erreurs (mauvaises adresses, coopératives mal classées, absence de certaines sociétés commerciales...).

Pour les informations qualitatives, nous avons réalisé 11 entretiens semi-directifs auprès d'entrepreneurs des sociétés commerciales de l'ESS. Les personnes interrogées faisaient majoritairement partie de l'équipe fondatrice des structures (9 personnes sur 11), les autres ayant des fonctions de direction mais n'étant pas présentes au moment de la création. Les entretiens ont été effectués par téléphone entre le 28 avril et le 8 juin 2017. Notre choix a été guidé par la volonté de représenter au mieux dans l'échantillon :

- Les différents territoires (régions, urbain/rural) ;
- Les secteurs d'activité (soutien aux entreprises, autres industries et construction, commerce...);
- Les dates de création ;
- Les différents statuts juridiques (SAS, SARL, EURL...).

Les sociétés commerciales ont été choisies de trois façons : au sein du fichier SIRENE, sur recommandation des CRESS et sur recommandation du MOUVES.

L'Observatoire national et les Observatoires régionaux de l'ESS

Créé en 2008 par le CNCRESS, l'**Observatoire national de l'ESS** est un dispositif inédit de suivi et de mesure de l'ESS en France. Il s'appuie sur une méthodologie homogène, scientifique et cohérente entre les territoires, pour assurer des services d'étude, de veille, d'aide à la décision et de prospective tant pour les acteurs de l'ESS que les pouvoirs publics.

Dans les régions, les **Observatoires régionaux de l'ESS** réalisent des diagnostics et panoramas territoriaux, des analyses comparatives et prospectives, des études thématiques et territoriales, des notes de conjoncture, des enquêtes et baromètres. L'ensemble de leurs publications est disponible sur le site Internet du CNCRESS.

Bibliographie

- CNCRESS, *Agrément « ESUS », Le nouvel agrément « entreprise solidaire », 2015*
- CNCRESS, *Atlas commenté de l'ESS, 2017*, Juris Associations
- CNCRESS, *Panorama de l'ESS, 2015*
- CNCRESS, *Sociétés commerciales de l'Economie Sociale et Solidaire, 2016* (note juridique)
- CoopFR, *Panorama sectoriel des coopératives, 2016*
- T. DUVERGER, *L'économie sociale et solidaire, Une histoire de la société civile en France et en Europe de 1968 à nos jours, 2016*, Le bord de l'eau
- V. TCHERNONOG *Le paysage associatif Français, mesures et évolutions, 2013*, Juris Associations

▸ La liste des entreprises de l'ESS est disponible sur le site du CNCRESS : <http://liste-entreprises.cncres.org/>



Contacts

Arnaud Matarin,
Responsable de l'Observatoire national de l'ESS (CNCRESS)
arnaud.matarin@cncres.org

Camille Azière,
Appui à l'Observatoire national de l'ESS (CNCRESS)
camille.aziere@cncres.org

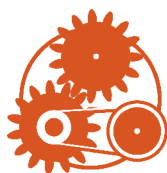
CARTE D'IDENTITÉ DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES DE L'ESS

Ile-de-France **28%**
Nouvelle Aquitaine **16%**



Nées en **2015 12%**
Nées en **2016 34%**

SAS **61%**
SARL **13%**



Soutien aux entreprises **34%**
Autres industries et construction **20%**

Pas de salarié.e.s au 31/12 **45%**
1 ou 2 salarié.e.s **20%**



Source : INSEE SIRENE 2017