

# ENTITÉS D'ÉCONOMIE SOLIDAIRE : L'INCIDENCE DE LEURS CARACTÉRISTIQUES SUR LA COMPTABILITÉ

**Antoni, Socias**

*Catedràtic de Comptabilitat, Universitat de les Illes Balears,  
Campus de la IUB, Ed. M. Orfila, Cra. de Valldemossa, km. (7,5), 07071 Palma de Mallorca,  
Tél 71 173308, Mèl [a.socias@uib.es](mailto:a.socias@uib.es)*

**Raquel, Herranz**

*Professora de Comptabilitat, Universitat de les Illes Balears,  
Campus de la IUB, Ed. M. Orfila, Cra. de Valldemossa, km. (7,5), 07071 Palma de Mallorca,  
Tél 71 172507, Mèl [raquel.herranz@uib.es](mailto:raquel.herranz@uib.es)*

## Résumé

Nous abordons l'étude des entités privées, qui comprennent dans leur énoncé un composant solidaire, dans le but de pouvoir effectuer une analyse comparée de l'incidence comptable de leurs caractéristiques.

Pour cela, nous avons dû déterminer au préalable le lien qui les délimite, ce qui a permis de les définir et d'établir un premier classement. À partir de là, nous avons sélectionné les caractéristiques dont l'interprétation peut conditionner plus ou moins intensément leur information comptable, puis procédé finalement à l'établissement de la comparaison ci-dessus mentionnée.

Mots clés : Économie sociale, ONG, solidarité, résultat, comptabilité.

## Abstract

*The objective of our study of privately-owned concerns with a certain element of solidarity in their business philosophies was to make a comparative analysis of the incidence of the entities' characteristics on their accountancy procedures.*

*In order to do this, it was first necessary to establish the links that characterize them. These then allowed us to make a definition of this type of entity and to carry out initial classification procedures. Following this, we went on to select those characteristics whose interpretation might, to a greater or lesser extent, condition the entities' accounting data. Finally, we proceeded to make the aforementioned comparison.*

Keywords : Social economics, NGOs, solidarity, result, accountancy

\* Travail élaboré avec l'appui du programme d'aide à la recherche de l'Universitat de les Illes Balears

# 1 Introduction

Le système économique mondial a assisté, surtout pendant les vingt dernières années, à la prolifération d'un modèle déterminé d'entités privées. Organisées sous différentes formes juridiques (sociétés commerciales, coopératives, fondations, associations, etc.), elles se développent dans des secteurs d'activité divers et elles ont des comportements différents sur le marché : certaines transmettent des biens, d'autres des services, certaines les font payer, d'autres non, et certaines admettent la possibilité de profit, d'autres non. Certaines ont en commun, avec l'entreprise privée lucrative traditionnelle, l'usage de formules de gestion d'entreprise, et elles sont donc traitées et évaluées comme telles, en utilisant les mêmes indicateurs. D'autres partagent, avec les entités privées non lucratives, l'existence d'une finalité sociale, bien que leurs activités, leur environnement ou leurs destinataires puissent être différents.

Il s'agit en définitive, d'organisations qui, tout en étant différentes, ont des caractéristiques propres à partir desquelles nous avons détecté un certain comportement homogène, un fil conducteur commun, qui à notre avis les unit et les rend dignes d'une attention spéciale. Nous avons pris comme référence dans ce travail, les caractéristiques liées à leur finalité sociale, la destination de possibles excédents économiques, les bénéficiaires de leur produit ou service, le type de marché sur lequel elles agissent, etc., puisque ce sont des caractéristiques qui en maintenant une terminologie commune dans certains cas ou similaire dans d'autres, peuvent avoir des significations différentes ou qui en se basant sur une même échelle, peuvent être interprétées différemment.

Pour leur étude, nous avons considéré opportun, en premier lieu, de délimiter le type d'entité auquel nous faisons référence, en déterminant leur rapport et en les structurant en deux grandes catégories qui, ont été regroupées selon leurs particularités pour pouvoir établir la comparaison souhaitée. Nous analyserons ces caractéristiques, en commençant par le concept de profit comme intentionnalité commune et différenciatrice à la fois, et celui de résultat, comme indicateur économique ou social, dont les connotations spécifiques peuvent susciter diverses interprétations ; en les examinant, enfin, du point de vue comptable, pour présenter en conclusion un état comparé de leur situation.

## 2 Economie et solidarité

Pendant une bonne partie du XXème siècle, la pensée économique et la politique économique se sont débattues entre deux grands blocs. Les pays d'économie marxiste (planification) et les pays de la dénommée économie capitaliste (marché). Même si en réalité il y avait et il y a un grand nombre de pays qui étaient dans une position intermédiaire dont l'éventail est assez large, et qui ont essayé de conjuguer le libre marché avec la planification ou l'interventionnisme dans certains secteurs.

Ces dernières années, nous avons assisté à l'échec dans la pratique, de l'application de l'économie purement centralisée et à la survivance des politiques économiques capitalistes ou néocapitalistes, qui ont comme protagoniste le marché, avec cependant une plus ou moins grande intervention de l'état, selon le modèle suivi ou les circonstances.

Comme nous le savons bien, et indépendamment du modèle utilisé, il y a toujours eu des pays riches et des pays pauvres, autant dans ceux qui suivaient le modèle marxiste, que dans ceux qui suivaient le modèle capitaliste ; dans ces derniers, la richesse est répartie

inégalement entre les citoyens. Dernièrement, la différence entre les pays riches (appelés du Nord) et les pays pauvres (appelés du Sud ou du Tiers Monde), bien loin de se réduire, a augmenté, nous révélant que quelque chose est en train de se passer dans l'économie mondiale.

L'existence d'un déséquilibre marqué entre les pays du Nord et les pays du Sud est évidente, autant en ce qui concerne la répartition de la richesse que pour ce qui est de la consommation. En guise d'exemple, nous vous rappelons ce qui suit<sup>1</sup> :

- 20% de la population planétaire se partage 85% du revenu mondial. Tandis que, les 20 % les plus pauvres n'en reçoivent que 1,4%.
- 23% de la population (qui se trouve dans les pays du Nord) consomme 80% des biens, alors que 77% (population des pays du Sud) ne consomme que 20% des biens.

De plus, ces niveaux excessifs de consommation ont un fort impact sur l'environnement planétaire. Selon un rapport du Club de Rome<sup>2</sup>, "si tous les pays atteignaient le modèle occidental de vie, dont l'aspiration est continuellement encouragée, il faudrait disposer de 250 fois plus de ressources que celles que nous consommons actuellement. C'est à dire, nous aurions besoin de l'équivalent de quatre planètes Terre de plus pour pouvoir extraire les ressources naturelles indispensables".

D'autre part, parallèlement, il existe des poches de pauvreté et d'exclusion sociale dans les propres pays riches, représentant ce que nous avons fini par appeler le quart monde. C'est à dire que le propre système économique 'développé' n'est pas capable de supprimer la pauvreté et l'exclusion sociale quand elles s'implantent dans ses structures.

Même si les états entreprennent certaines actions contre elles, celles-ci sont, dans certains cas inefficaces, dans d'autres insuffisantes et dans la plupart des cas lentes. Pour cette raison, différentes initiatives sont nées dans la société civile. Elles prétendent faire prendre conscience des problèmes aussi bien aux citoyens de ces pays du Nord qu'à leurs dirigeants, et en même temps apporter des solutions. Bien que certaines de ces initiatives soient plus consolidées que d'autres, en général, la majorité sont toujours en phase initiale, mais nous croyons à leur croissance dans un futur proche. De notre côté, un des objectifs de ce travail, en outre, est de contribuer à leur diffusion au sein de notre entourage.

D'autre part, et en centrant leur étude sur l'environnement socio-économique dans lequel se développe cette étude, nous avons observé comment toutes ces initiatives, matérialisées juridiquement et économiquement sous forme d'entités diverses, tournent, quelle que soit leur finalité spécifique, autour d'un concept souvent nommé dernièrement : la *solidarité*<sup>3</sup>.

La plus connue, peut-être, est celle que l'on appelle la *solidarité explosive*<sup>4</sup>, c'est à dire, cette collaboration qui se produit dans des situations ponctuelles de tragédie comme les catastrophes naturelles, les épidémies, les guerres, etc. Cependant, la solidarité, au sens large, comprend des domaines d'adhésion beaucoup plus larges et moins circonstanciels, qui se rapportent non seulement aux aspects sociaux ou humanitaires mais aussi aux aspects environnementaux ou écologiques. Dans ce travail, nous nous référons à ce concept plus large, qui naît de la reconnaissance de la distribution injuste du revenu et des ressources au niveau mondial.

---

<sup>1</sup> Informations extraites du Centre de Formation pour la Coopération (1999: 2-3).

<sup>2</sup> Cité par Ricardo Díez Hochleitner, président du Club de Rome, pendant une conférence prononcée dans la Société des Etudes Internationales, le 7 juin 1999.

<sup>3</sup> Même si selon le Dictionnaire de la Langue Espagnole (1992) la solidarité est l' "Adhésion circonstancielle à la cause ou à l'entreprise d'autrui", dans ce travail nous nous référons à un concept plus large.

<sup>4</sup> Ainsi dénommée par la Coordinatrice de l'ONG pour le Développement en Espagne, comme le soulignent Calvo et Areso (1999, 32).

À notre avis, cette solidarité est menée à bien par des organisations non gouvernementales et par ce que l'on appelle des entreprises d'économie solidaire. Nous avons décidé de les regrouper sous le nom d'*entités solidaires* puisque, comme nous l'avons déjà dit, elles tournent autour de cette idée.

Nous proposons de définir comme *entités solidaires*, les entités qui comportent dans leur processus productif un composant solidaire marqué.

### 3 Autour du concept 'à but lucratif'

Avant d'entrer directement dans l'étude des caractéristiques des entités solidaires, nous allons apporter quelques nuances au concept 'à but lucratif'. Comme nous le savons bien, un des classements possibles des entreprises (au sens large) ou entités économiques est celui qui tourne autour du concept 'à but lucratif'. À partir de là, nous pouvons faire une distinction entre les entités lucratives et les entités non lucratives, même si, comme nous le savons bien, il est difficile dans certains cas de trouver la ligne qui marque la frontière entre les unes et les autres, soit à cause des nuances que renferme le concept 'à but lucratif', soit à cause de ses différentes acceptions qui nous conduiraient à la recherche d'une classification plus large.

Pour pouvoir faire une distinction entre une entité lucrative et une entité non lucrative, nous devons partir de la question : quelle est son intention, c'est à dire, quels sont les objectifs qu'elle prétend atteindre (ce qui n'est absolument pas facile dans la pratique pour certains cas intentionnellement obscurs).

Nous pouvons donc dire, que les entités lucratives sont les entités qui recherchent le bénéfice à court, à moyen ou à long terme ; ou bien, l'augmentation du patrimoine au profit de leurs propriétaires. Cela serait la règle générale même si l'on peut trouver des exceptions à tous les aspects mentionnés. Il y a des entreprises qui au départ ont l'intention d'obtenir des bénéfices mais qui à cause de leur comportement sur le marché obtiennent des pertes ; même ainsi, elles sont lucratives en raison précisément de leur intention. Dans d'autres cas, au contraire, l'entreprise ne cherche pas à obtenir un bénéfice immédiat car elle a établi une stratégie à moyen ou à court terme, en sacrifiant les résultats pour un meilleur positionnement sur le marché, mais là encore nous avons une entité lucrative. Il pourrait aussi y avoir le cas des entités qui accroissent leur patrimoine en augmentant ainsi la valeur de la participation de leurs membres, ce qui veut dire qu'elles ont obtenu des bénéfices, et nous avons donc affaire à des entités lucratives.

Quant aux entités non lucratives, en premier lieu, ce sont les entités dont l'objectif n'est pas le bénéfice de l'entreprise mais un bénéfice social déterminé, soit d'intérêt général soit particulier, celui de leurs membres, mais pas d'un point de vue lucratif. Nous pouvons néanmoins trouver des exceptions à cette règle de comportement.

Comme nous le savons bien, il y a des entreprises publiques qui produisent un bien ou un service pour satisfaire un intérêt général, en sachant au préalable que dans beaucoup de cas, elles n'ont pas un but lucratif, mais comme elles agissent sur le marché, elles ne se constituent pas en association ou en fondation (non lucrative) mais en société commerciale.

Socias (1999: 27) a proposé un classement des entités non lucratives. Dans ce classement, outre la traditionnelle distinction entre les entités non lucratives publiques et les entités non lucratives privées, il identifie dans ces dernières, celles qui poursuivent un intérêt particulier et celles qui poursuivent un intérêt général.

Dans celles qui poursuivent un intérêt particulier, les bénéficiaires sont les propres membres et normalement l'entité leur offre un service en échange d'une contre-prestation à prix coûtant. Mais il est aussi possible qu'ils ne payent pas tout ou qu'ils ne payent rien si

l'entité a obtenu un financement suffisant, grâce à des subventions par exemple. Parmi cette catégorie d'entités, nous pouvons citer comme exemple, les associations de propriétaires, les clubs qui permettent à leurs membres de faire du sport, etc. Dans ce dernier cas, il existe aussi un composant d'intérêt général, même si le versant particulier prédomine. Il faut rappeler, en outre, que, si l'intérêt particulier était lucratif, nous aurions affaire à une société commerciale. Il y a aussi des cas ambigus qui se trouvent à la limite de l'intérêt particulier lucratif et non lucratif. Il s'agit d'entités, en principe, non lucratives qui peu à peu accumulent un faible excédent qui ne se répartit pas entre les membres mais qui augmente le patrimoine de l'entité. Comme exemple, nous pouvons citer les associations de danses régionales qui n'ont pas un but lucratif mais qui obtiennent des revenus supérieurs à leurs dépenses et décident donc d'améliorer les costumes et les instruments musicaux.

Quant à celles qui poursuivent un intérêt général, il y a des difficultés et de grandes digressions dans le cadre du droit en ce qui concerne leur définition (Sánchez Arroyo 1990: 36-41). À notre avis, il s'agit des entités non lucratives dont les bénéficiaires ne sont pas les propres membres. Dans certains cas les bénéficiaires fournissent une contre-prestation pour les services reçus qui pourrait être totale (jusqu'au coût) ou partielle, mais dans la majorité des cas, le bénéficiaire ne fournit aucune contre-prestation, c'est le cas le plus habituel dans les ONG, entités que nous étudierons dans le point 4.

Enfin, nous souhaiterions introduire dans le classement des entités économiques privées, en plus des entités purement lucratives et non lucratives, une troisième catégorie que nous pourrions appeler mixtes, c'est à dire les entités qui partagent certains aspects des entités lucratives et certains aspects des entités non lucratives ; ce qui rend difficile leur affectation à l'une d'entre elles. Dans ces dernières, nous incluons les entités qui poursuivent une partie ou la totalité des aspects suivants : l'intérêt particulier non lucratif, l'intérêt général et même certains aspects tangentiels de l'intérêt particulier lucratif. Nous avons reproduit dans le tableau 1, le schéma du classement mentionné ci-dessus.

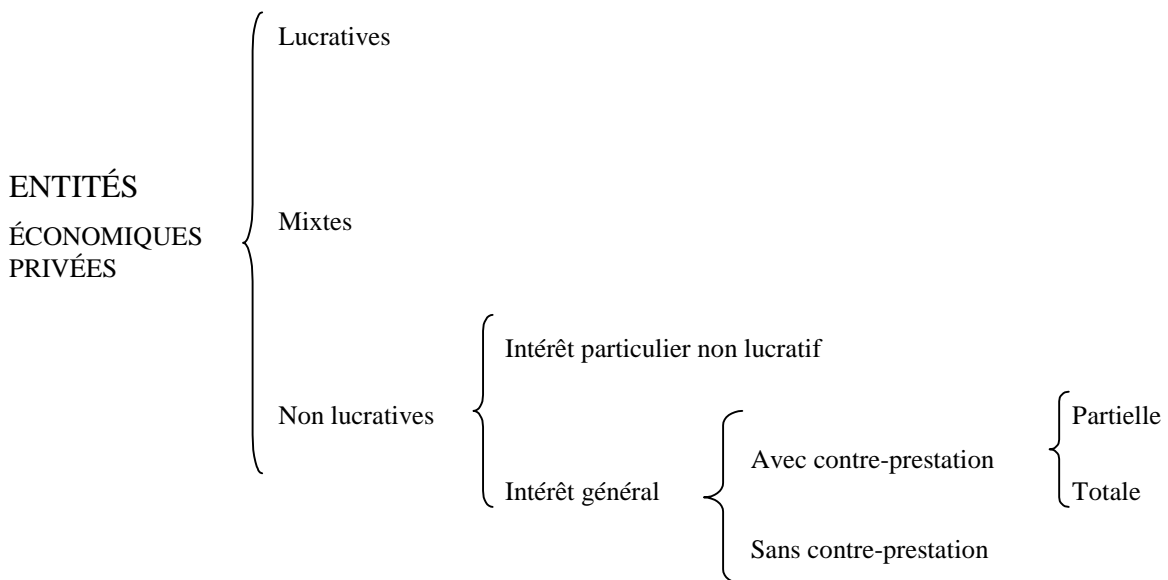


Tableau 1: Entités économiques privées  
Source: Elaboration propre à partir de Socías (1999: 27)

En termes généraux (que nous nuancerons dans les points qui suivent), les entités que nous avons considérées comme entités solidaires répondent différemment au concept de

profit. Dans le cas des ONG, leur caractéristique principale est leur finalité altruiste exempte de toute intention lucrative. Ce sont donc des entités clairement non lucratives. Alors que les entités d'économie solidaire conjuguent une opération sur le marché avec l'obtention d'un bénéfice à des fins sociales d'une importance particulière. Elles constituent donc un exemple d'entités mixtes.

## **4 Les organisations non gouvernementales et le résultat**

### **4.1 Concept et caractéristiques des ONG.**

L'objectif de ce travail n'est pas de présenter une définition concluante de ce qu'est une ONG, car il y aurait toujours un aspect que nous laisserions échapper. Notre opinion et simplification de ce qu'est ce genre d'entité nous serviront simplement à l'étude des significations du concept "résultat" dans ces entités.

Une ONG est une entité non lucrative qui réalise des activités poursuivant un intérêt général avec des aspects sociaux, solidaires et de coopération. Elles utilisent normalement la forme juridique d'association, mais certaines se constituent aussi en fondations. Comme leur nom l'indique, ce sont des organisations non gouvernementales, c'est à dire, privées, et qui agissent là où les pouvoirs publics n'agissent pas (pour différents motifs) et là où les entreprises privées n'interviennent pas non plus puisqu'il n'y a pas de marché. Une autre caractéristique que nous devons souligner est leur base sociale qui normalement est très participative et à laquelle s'ajoutent très souvent de nombreux volontaires.

Dans certains cas, les ONG sont associées au tiers monde, il s'agit des ONG qui agissent dans les pays du Sud depuis le Nord. Mais un concept plus large de l'ONG comprendrait, aussi, les associations et les fondations à finalités sociales qui opèrent dans le quart monde. Dans notre travail, nous utiliserons ce dernier concept de l'ONG, puisque ce que nous souhaitons souligner c'est que les bénéficiaires de ces entités ne sont pas leurs membres, qu'elles ne sont pas payées pour leurs services étant donné qu'elles réalisent leur activité dans le tiers monde et le quart monde, et qu'elles ont un niveau élevé de volontariat.

### **4.2 Le concept "résultat" dans les ONG.**

Comme nous l'avons déjà signalé, le résultat comptable n'est pas un indicateur valable pour les entités purement non lucratives, puisque ce n'est précisément pas leur objectif. Même si c'est une donnée à prendre en compte surtout pour pouvoir voir l'évolution financière (ou patrimoniale) de l'entité et veiller à sa survie. Dans certains cas, le résultat comptable a un sens, quand il y a pluri-activité, c'est à dire, quand l'entité non lucrative réalise une ou plusieurs activités de nature lucrative. Cependant, pour mieux centrer la question, nous examinerons seulement les entités purement non lucratives.

Dans une entité non lucrative, fixer les objectifs à atteindre et calculer les moyens nécessaires pour y arriver est la première chose que l'on effectue. Dans la mesure du possible, les objectifs prévus doivent être explicités. Dans certains cas, ils pourront être évalués monétairement, dans d'autres non. S'ils ne peuvent pas être évalués monétairement, généralement ils peuvent être quantifiés et dans un cas extrême, les aspects qualitatifs peuvent être mis en rapport.

Comme nous le savons bien, l'efficacité compare les objectifs prévus avec les objectifs atteints. En termes de processus productif, les objectifs atteints sont la production finale ou les outputs réels finaux, qui peuvent être monétaires ou non monétaires,

quantitatifs ou qualitatifs. Dans la terminologie sociale, on appelle généralement les objectifs atteints le résultat final<sup>5</sup>.

Selon García et Ramírez (1996: 282) les résultats obtenus peuvent être de deux sortes : les résultats prévus et les résultats non prévus. Les résultats prévus sont normalement désirables, bien qu'on ait pu prévoir dès le départ certains résultats non désirables collatéraux aux résultats poursuivis. Les résultats non prévus peuvent être positifs, négatifs et y compris indésirables.

Quand il s'agit d'objectifs sociaux, dans beaucoup de cas, il est difficile d'identifier la réalisation des objectifs prévus, c'est à dire la production finale. Dans ces cas là, nous recherchons par rapprochement des indicateurs de processus ou de fait (AECA, 1997: 35), puisque si une certaine démarche a été suivie, il est probable que les objectifs ont été atteints. Dans la terminologie sociale, ils sont appelés interventions, mais nous adopterons la terminologie économique du processus productif et nous les appellerons production intermédiaire.

Par conséquent, dans la terminologie sociale, les résultats obtenus peuvent se voir directement à travers la production finale ou indirectement à travers les indicateurs de processus.

On utilise aussi comme résultat obtenu l'impact social qui s'est produit avec les activités réalisées. L'outcome ou impact social est un concept de résultat social à plus longs termes, qui dans beaucoup de cas est difficilement quantifiable et identifiable.

Etant donné que le résultat comptable n'est pas un indicateur de gestion de l'entité non lucrative, l'analyse se centrera sur la recherche des indicateurs de gestion. Les plus connus d'entre eux sont les trois E, c'est à dire, l'efficacité, l'efficience et l'économie. Rappelons que l'efficacité compare les outputs réels avec les outputs prévus ; alors que l'efficience compare les outputs réels avec les inputs. Comme nous pouvons le voir, aussi bien les concepts d'efficacité que d'efficience tournent autour de la production finale. Dans bien peu de cas, il y a une évaluation monétaire explicite de la production finale puisque ces entités n'offrent pas leurs produits ou leurs services sur le marché. Pour cette raison, des indicateurs non monétaires sont utilisés pour évaluer leur production finale. Dans ce cas, nous les économistes devons apporter nos connaissances sur l'intérêt particulier mais sans oublier que nous travaillons dans le domaine du non lucratif. Dans notre cas particulier, c'est à dire, dans l'étude des ONG, nous nous trouvons dans le domaine du social, et nous devons donc prendre en compte les apports des experts sociaux qui travaillent traditionnellement dans ce domaine. Une optique interdisciplinaire est nécessaire pour affronter avec succès l'établissement des indicateurs sociaux.

Mais d'autre part, en tant qu'économistes, nous ne pouvons pas abandonner la possibilité d'évaluation monétaire de l'activité que réalisent les ONG ; car bien que cela soit souvent difficile, nous savons qu'à partir de la théorie économique, nous pouvons utiliser des méthodes d'évaluation qui sont applicables à l'évaluation monétaire de l'activité des ONG. Socías (1999: 85-99) proposa l'évaluation alternative des revenus qui détermine le résultat socio-économique, la valeur ajoutée socio-économique et la rentabilité socio-économique.

#### **4.3 Le composant solidaire.**

En dernier lieu, nous souhaitons attirer l'attention sur la position des aspects solidaires des ONG par rapport à leur processus de production. À cet égard, il faut rappeler que les ONG offrent leurs services sans faire payer leurs usagers (il n'y a pas de marché) et

---

<sup>5</sup> Nous vous rappelons que selon le Dictionnaire de la Langue Espagnole (1992) le résultat est "l'effet et la conséquence d'un fait, d'une opération ou d'une délibération".

que d'autre part, elles reçoivent un financement pour cela. Cependant, il ne faut pas confondre l'output avec le financement pour l'obtenir. Nous comprenons que normalement l'évaluation de l'output est plus grande que son coût, et même s'il y a des difficultés pour son évaluation économique, il est clair que c'est dans l'output que nous trouvons le composant solidaire concernant l'activité des ONG.

Par ailleurs, nous pouvons aussi trouver des aspects solidaires dans les inputs. Dans ce sens, nous devons rappeler les apports que réalisent les volontaires, apports qui supposent un coût non rémunéré mais qui doivent être pris en compte puisque les ONG qui les utilisent pour mener leurs activités sont déjà très nombreuses. Il arrive la même chose avec certaines ressources matérielles, qui sont données à l'entité par leurs propriétaires, pour pouvoir être utilisées dans l'accomplissement de leur finalité sociale.

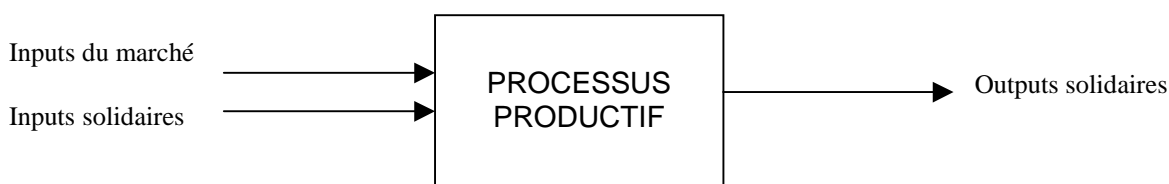


Tableau 2 : Schéma du processus productif dans les ONG  
Source : Elaboration propre

## 5 Les entreprises d'économie solidaire et le résultat

### 5.1 Concept et caractéristiques.

Les entreprises d'économie solidaire sont plus une nouveauté et par conséquent plus difficiles à classifier.

Tout d'abord, nous avons différentes dénominations, comme par exemple : "Entreprises d'économie alternative et solidaire", "Entreprises d'économie solidaire", "Entreprises sociales solidaires", "Entreprises d'insertion", etc. La raison en est que peu à peu des initiatives sont apparues dans différents domaines et qu'elles ont essayé de se regrouper sous le dénominateur commun de la solidarité. Il n'y a pas d'unanimité ni entre les propres créateurs de ce genre d'entreprises (même si ce qui est véritablement important, ce sont les initiatives et pas la dénomination) ni entre les différents auteurs qui les ont étudiées<sup>6</sup>.

Pour nous, la solidarité ayant un versant environnemental et un versant social, la dénomination d'"Entreprise d'Economie Solidaire" (EES) est suffisante pour les inclure toutes.

En commençant par leurs origines, nous pouvons dire que ce genre d'entreprises ou entités fut une initiative de la société civile, pour essayer d'offrir une alternative à la façon conventionnelle de concevoir l'économie et les finances, à travers ce que nous appelons l'économie solidaire, qui, comme nous l'avons déjà dit, a deux versants, l'environnement écologique et l'environnement humain. Pour le moment, il n'y a pas de réglementation étatique<sup>7</sup> de ce genre d'entités même s'il existe une réglementation privée entre elles grâce

<sup>6</sup> À cet effet, vous pouvez consulter Vilanova et autres (1996) et Sánchez et autres (1997).

<sup>7</sup> Il existe un Projet de Loi de 1994 sur l'Entreprise Sociale Solidaire qui n'a jamais été exploité.

à la création du Réseau d'Economie Alternative et Solidaire (REAS) (sous forme d'association à caractère non lucratif).

Cette association essaie de regrouper les entités qui substituent l'objectif d'obtention de profit par d'autres, et qui se centrent sur deux aspects : le respect de l'environnement et la lutte contre la pauvreté et la marginalité, aussi bien dans le quart monde que dans le tiers monde<sup>8</sup>.

Les activités menées par ces entités sont les suivantes : l'insertion sociale, la récupération, les relations commerciales justes, l'agriculture écologique, la messagerie à bicyclette, coopératives de consommation, financement solidaire, épargne éthique etc.

Comme nous l'avons déjà dit, il n'y a pas de réglementation légale des entreprises d'économie solidaire, mais par contre il y a une auto-réglementation<sup>9</sup>. Néanmoins, nous allons présenter les caractéristiques les plus importantes de ces entités pour pouvoir observer ensuite les implications comptables qu'elles peuvent avoir.

L'origine de ce genre d'entreprises (en Espagne) remonte aux Journées organisées par les chiffonniers d'Emaüs de Pamplone en 1990, durant lesquelles on décida d'utiliser le terme d'Entreprise Sociale Solidaire à la place de celui d'Entreprise Marginale (on les appelait ainsi car au départ ces entreprises embauchaient des personnes en difficultés en vue de leur insertion sociale) (REAS 1998a : 1).

Les caractéristiques (REAS 1998a : 2) que doivent avoir ces entités sont de "nature idéologique sans aspect légal d'aucun genre". Cependant, à notre avis, elles devront être réglementées dans un futur proche pour éviter le mauvais usage des termes social et solidaire. Comme règles clairement identifiées, nous présentons les suivantes :

- En principe, elles ont l'intention de couvrir les dépenses avec les revenus (non lucratives) bien qu'il soit possible que les revenus dépassent les dépenses (lucratives). En définitive, le profit n'est pas le seul objectif mais c'est un des objectifs car il permet de survivre sur le marché et d'accomplir les autres objectifs qui sont plus importants.
- Les objectifs prioritaires sont l'insertion des collectifs défavorisés, la participation des travailleurs dans la gestion de l'entreprise, le respect de l'environnement et le développement de projets sociaux au sens large du mot.
- Les bénéfices obtenus ne peuvent pas être répartis entre les membres, aussi bien sur le moment que dans le futur. Si un membre souhaite se retirer, il récupérera le capital apporté plus la variation de l'IPC. Si l'entreprise est liquidée, les bénéfices accumulés (réserves) seront destinés à une autre entité sociale.
- Les bénéfices non répartis seront destinés à la stabilisation de l'entreprise (objectif partagé par les entreprises purement lucratives), à la création d'emploi au sein de l'entreprise (objectif qui peut être aussi partagé par les entreprises purement lucratives), à des projets de solidarité sur la base d'un pour cent des revenus (ce n'est pas habituel dans les entreprises purement lucratives, même s'il y a quelques cas) et le reste sera destiné à d'autres entreprises sociales qui débutent, à des projets de coopération, etc.

## 5.2 Interprétation du résultat.

Comme nous pouvons l'observer, le dénominateur commun à ce genre d'entités est leur participation sur le marché, mais l'objectif de résultat économique ne se justifie que parce qu'il permet de pouvoir réaliser des actions solidaires et, de plus, le possible bénéfice est

<sup>8</sup> Pour plus de détails, voir REAS (1999).

<sup>9</sup> Comme exemple, nous pouvons citer l'exigence de certaines caractéristiques de ces entreprises pour pouvoir accéder à un prêt solidaire. À cet effet, voir REAS (1998b : 3).

fortement conditionné au respect de certaines règles écologiques et sociales. Nous sommes à cheval entre ce que l'on entend par résultat dans les entités lucratives et ce que l'on entend par résultat dans les entités non lucratives, très proches des ONG. La différence fondamentale avec ces dernières est que les entités d'économie solidaire agissent sur le marché en offrant leurs biens ou leurs services puisqu'il y a des usagers qui peuvent les payer, tandis que les ONG agissent là où il n'y a pas de marché et les bénéficiaires de leurs services n'ont pas de ressources pour la contre-prestation.

L'interprétation du résultat sera donc en partie semblable à celle des entités lucratives, mais avec des nuances dans beaucoup de cas, tandis que les objectifs sociaux recherchés auront une nature semblable aux objectifs des ONG.

Comme nous l'avons déjà souligné, nous avons, dans les entreprises d'économie solidaire, des entités avec des caractéristiques différentes, et nous devons donc réaliser une étude individualisée des résultats pour chacune d'entre elles. À cet effet, nous pouvons voir que la problématique est différente entre, par exemple, une entreprise de messagerie à bicyclette et un magasin de commerce équitable. Dans le premier cas, l'information comptable et l'interprétation du résultat ne seront pas très éloignées de celles des entreprises de messagerie conventionnelle, sauf en ce qui concerne le respect de l'environnement. Par conséquent, les entreprises d'économie solidaire qui respectent l'environnement devront recevoir un traitement spécifique qui puisse être abordé lors des études menées dans la comptabilité de l'environnement. Les entreprises d'économie solidaire dont l'objectif est la solidarité sociale ont à voir avec l'interprétation du résultat que nous avons établi pour les ONG. Ainsi donc, en plus du résultat économique, nous devons utiliser des indicateurs de gestion, et à notre avis, nous pourrions aussi leur appliquer une évaluation alternative des dépenses afin de pouvoir déterminer le résultat socio-économique, la valeur ajoutée socio-économique et la rentabilité socio-économique, comme Socías l'établit (1999 : 85-99). Dans le cas des entreprises de commerce équitable, nous pouvons appliquer cette méthodologie par distinction entre les dépenses réelles et les dépenses évaluées alternativement.

### **5.3 Le composant solidaire.**

Quant au processus productif, nous pouvons remarquer que le composant solidaire est plus présent dans les inputs que dans les outputs. Comme nous l'avons déjà dit, ces entités agissent sur le marché en offrant aux consommateurs et aux clients, leurs biens et leurs services, selon le marché ; mais il faut bien insister sur le fait que les produits et les services offerts suivent un code éthique déterminé qui tourne autour du respect de la personne et de l'environnement.

En général, les aspects les plus solidaires se trouvent dans les inputs, car dans leurs actions menées, les entités prennent en considération la rétribution équitable des personnes qui participent au processus productif. Ainsi, par exemple, dans le commerce équitable, on rétribue les producteurs de biens des pays du Sud à un prix qui favorise leur développement, et qui, dans la majorité des cas, est plus élevé que celui offert par d'autres fournisseurs. Le composant solidaire serait donc ce coût plus élevé.

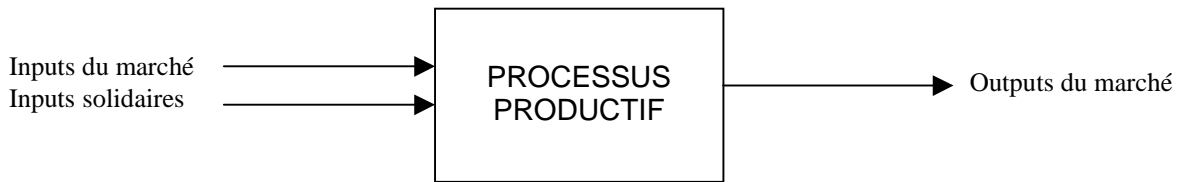


Tableau 3 : Schéma du processus productif dans les EES  
 Source : Elaboration propre

## 6 En conclusion: les caractéristiques des entités solidaires et leur incidence sur la comptabilité.

Au cours de ce travail, nous avons essayé de présenter les caractéristiques qui, à notre avis, modèlent les entités que nous avons qualifiées de solidaires, c'est à dire, les ONG et les entreprises d'économie solidaire.

Dans le tableau 4, nous présentons une comparaison à propos de la solidarité dans le processus productif et le résultat (entreprises) ou l'excédent (entités non lucratives), entre les ONG, les entreprises d'économie solidaire, l'entreprise traditionnelle et autres entités solidaires.

TYPE D'ENTITÉ	Solidarité dans		
	Inputs	Outputs	Excédent ou résultat
ONG	Oui	Oui	Oui
EES	Oui	Non	Oui
Autres entités solidaires	Non	Non	Oui
Entreprise traditionnelle	Non	Non	Non

Tableau 4: Solidarité dans le processus productif et dans l'excédent  
 Source : Elaboration propre

Nous avons déjà commenté ci-dessus que dans le processus productif des ONG, la solidarité est évidente dans les outputs, et aussi dans certains inputs. Au cas où il y aurait un excédent, il s'appliquerait aux exercices suivants. Dans les entreprises d'économie solidaire, le composant solidaire se trouve généralement dans les inputs et les outputs sont normalement sujets à certaines règles déterminées de comportement solidaire. Si un bénéfice est obtenu, il sera utilisé pour des objectifs solidaires et sociaux, conformément au comportement général établi par la REAS.

Nous avons inclus une section que nous avons appelée "autres entités solidaires", dont la caractéristique principale est de ne pas avoir normalement de composants solidaires dans le processus productif mais dans le résultat. Dans cette section, nous pourrions inclure les caisses d'épargne, qui, comme nous le savons bien, destinent le résultat obtenu dans leur activité à des fins sociales, et une partie à des fins solidaires. L'importance quantitative de leurs apports est généralement assez importante, cependant, nous les avons incluses dans "autres entités solidaires", car leur résultat est obtenu grâce à leur activité sur le marché, sans aucune attention spéciale en termes d'inputs et d'outputs solidaires. En définitive, la solidarité de ces entités se trouve dans la répartition du résultat. Nous pourrions aussi inclure dans cette section tout type d'entreprise qui suive ces règles.

Puis, enfin, nous mentionnons l'entreprise traditionnelle, dans le sens où, en général, elle ne se préoccupe pas de la solidarité. La solidarité, dans la majorité des cas, ne se manifeste ni dans les inputs, ni dans les outputs, ni dans le résultat. Cependant, vu que dans notre pays, il y a une croissante sensibilisation à la solidarité, nous pouvons voir, ces derniers temps, des campagnes publicitaires où certaines entreprises annoncent qu'elles destinent une partie des ventes d'un produit ou bien une quantité fixe, à des dons de type solidaire. Dans ces cas là, nous pourrions nous demander quelle est la motivation réelle de ces campagnes : l'augmentation des ventes ou une attitude purement solidaire.

Mais en laissant de côté cet aspect, nous devons dire que le composant solidaire ne se trouve ni dans les outputs, ni dans les inputs, car bien qu'une partie des revenus soit destinée à des dépenses solidaires, elle ne se trouve pas dans le processus productif de l'entité. Dans le fonds, nous pouvons dire que l'on destine une partie du résultat ou de l'excédent à des actions solidaires dont la quantité dépend des ventes. Dans tous les cas, nous aurions affaire à une entité où la solidarité se manifeste à partir du résultat, et donc, nous pourrions l'inclure dans "autres entités solidaires". Le réel mérite de ce qualificatif (solidaire) n'est pas aussi évident que dans le cas des caisses d'épargne. Mais, pour le moment, ce travail prétend seulement attirer l'attention sur ce phénomène qui est tangentiel à l'étude des ONG et ESS, véritables objets d'étude de ce travail.

Dans le tableau 5, nous présentons le reste des caractéristiques des entités solidaires par rapport à ce que seraient habituellement les caractéristiques de l'entreprise traditionnelle et des autres entités non lucratives. Dans les deux cas, il s'agit d'une simplification (il peut y avoir des entreprises qui se démarquent de ces règles) dont l'utilité est simplement de servir de contraste aux entités solidaires. Il ne s'agit absolument pas d'un classement des entreprises.

Comme nous l'avons déjà dit, les entreprises d'économie solidaire recherchent le bénéfice économique, mais à la différence des entreprises traditionnelles, celui-ci est fortement conditionné par leurs objectifs sociaux et solidaires. Les entités non lucratives dont les ONG, par contre, ne recherchent pas le bénéfice économique, même si elles peuvent obtenir un bénéfice économique modéré pour pouvoir garantir leur survie qui pourrait être en danger si les dépenses dépassent les revenus pendant plusieurs exercices successifs.

Quant au résultat, dans le cas des ONG, il ne se distribue pas et il sera utilisé dans les exercices suivants pour les objectifs sociaux pertinents, de nature intégralement solidaire. Par ailleurs, dans les entreprises d'économie solidaire, les résultats ne peuvent pas non plus être répartis et ils feront donc partie des réserves qui seront destinées à des objectifs sociaux et solidaires.

En ce qui concerne l'intérêt particulier non lucratif et l'intérêt général, il convient de souligner que les ONG ne poursuivent pas le premier mais le second, alors que nous pouvons trouver différentes combinaisons dans les autres entités non lucratives. Une association de propriétaires poursuit un intérêt particulier non lucratif alors qu'une association qui diffuse de la culture poursuit un intérêt général. Dans les entreprises d'économie solidaire, il peut aussi y avoir différentes combinaisons entre l'intérêt particulier non lucratif (amélioration des conditions salariales des membres coopérateurs) et l'intérêt général (incorporation de personnes handicapées dans le monde du travail). Les entreprises traditionnelles lucratives poursuivent fondamentalement l'intérêt particulier lucratif, même si, de façon circonstancielle, elles peuvent avoir sous forme indirecte un petit composant d'intérêt particulier non lucratif et même d'intérêt général.

Quant au résultat social, il sera déterminé par les indicateurs de gestion socio-économique et il s'appliquera dans une mesure plus ou moins grande aux entités qui poursuivent des objectifs sociaux.

En ce qui concerne l'activité sur le marché et les destinataires de leurs services, nous pouvons dire que les ONG agissent normalement là où il n'y a pas de marché, c'est à dire, là où il n'y a pas de bénéficiaires de leurs services qui puissent payer un prix (tiers monde). Pour ce qui est de leurs actions menées dans le quart monde, certaines entreprises offrent les mêmes services qu'elles (c'est par exemple le cas d'une clinique de désintoxication). Mais, la différence est que les ONG offrent leurs services à des personnes qui ne peuvent pas les payer. En définitive, les bénéficiaires de leurs services ne sont pas des membres mais des personnes dans le besoin. De leur côté, les entreprises d'économie solidaire ont en commun avec les entreprises lucratives le fait que toutes les deux recourent au marché pour offrir leurs produits et reçoivent une contre-prestation des clients pour la vente de leurs biens ou la prestation de leurs services. Nous pouvons cependant trouver quelques nuances différenciatrices dans le sens où les entreprises d'économie solidaire ont comme objectif prioritaire le respect de la solidarité sociale et le respect de l'environnement. Cela conditionne leurs activités et la forme dans laquelle elles sont menées (par exemple, la destination de l'épargne éthique doit remplir cette condition). Enfin, les autres entités non lucratives normalement n'agissent pas sur le marché mais elles peuvent le faire de manière complémentaire (c'est par exemple le cas pour un club de tennis).

Pour ce qui est des ONG, nous devons répéter que le résultat comptable n'est pas un indicateur de la gestion réalisée, il faut donc recourir aux indicateurs d'efficacité, d'efficience et d'économie, entre autres. Cependant, nous devons aussi pouvoir approfondir en cherchant des évaluations alternatives de l'activité qui se réalise, pour pouvoir déterminer ce que nous avons appelé le résultat socio-économique, la valeur ajoutée socio-économique et la rentabilité socio-économique. À notre avis, c'est une ligne de recherche que nous devons suivre, mais nous devons aussi chercher un modèle comptable qui s'ajuste mieux aux besoins de ces entités car l'actuel modèle (celui du PGC adapté aux entités non lucratives) n'est pas suffisant, même si nous reconnaissons qu'il améliore en partie la situation antérieure. Dans tous les cas, il est indispensable de savoir faire une lecture habile des états comptables qu'émettent ces entités car elle diffère de celle des entités lucratives. Socías (1999) nous donne quelques solutions, même s'il s'agit d'une ligne de recherche à suivre bien différente.

Nous pouvons faire des commentaires similaires à propos des entités d'économie solidaire, même si la casuistique est un peu différente, le modèle comptable traditionnel pouvant servir, en principe, avec quelques retouches ; et surtout il faut agir sur l'analyse de l'information comptable, puisqu'il faut prendre en compte les objectifs sociaux recherchés, pour faire une évaluation intégrale de l'entité. Nous pensons aussi que le concept de résultat socio-économique est également applicable dans ces entités, même s'il faut considérer plus les dépenses réelles et celles qui peuvent être évaluées de façon alternative à cause de leur portée sociale.

Pouvoir déterminer un résultat socio-économique dans les entités solidaires nous permettra aussi de rejoindre des concepts comme la rentabilité économique et sa signification pour ces entités, et le calcul de la rentabilité sociale (comment calculer la rentabilité sociale). Il est évident que pour entreprendre ceci, nous avons besoin d'une optique pluri-disciplinaire avec la participation aussi bien des experts sociaux que des économistes. Enfin, nous souhaiterions réfléchir sur la nécessité de faire des recherches à propos de l'audit comptable de ces entités, car nous ne pourrions pas appliquer de façon mimétique les méthodes utilisées pour les entités lucratives. Il faudrait bien prendre en compte les objectifs sociaux de ces entités et nous devrions donc participer à l'élaboration du contenu de l'audit social.

Type d'entité	Bénéfice ou excédent économique	Distribution du résultat	Destination des réserves	Objectifs sociaux		Résultat social	Activité sur le marché	Destinataire des services
				Intérêt particulier non lucratif	Intérêt général			
Entreprises traditionnelles lucratives	Oui	Oui	Toutes Selon la Loi	Non	Non	Non	Oui	Client
Entreprises d'Economie Solidaire	Oui (conditionné à l'objectif social)	Non	Objectifs sociaux et solidaires	Oui et Non	Oui et Non	Oui	Oui	Client
Organisations Non Gouvernementales	Non (survie)	Non	Objectifs solidaires	Non	Oui	Oui	Non	Bénéficiaire ≠ associé
Autres entités non lucratives	Non (survie)	Non	Objectifs sociaux	Oui et Non	Oui et Non	Oui	Oui et Non	Associé et client

Tableau 5 : Caractéristiques des entités solidaires par rapport aux autres  
 Source : Elaboration propre

## Références bibliographiques

AECA (1997): *Indicadores de Gestión para Entidades Públicas*. Principios de Contabilidad de gestión. Propuesta de Documento 16. AECA, Madrid.

Calvo, E.; Areso, D. (1999): “El llanero *solidario*”. *QUO*, septiembre, pp. 31-36.

Centre de formació per a la cooperació (1999): *Una mirada al món. Guia de l'exposició*. CFOC, Palma de Mallorca.

Díez Hochleitner, R. (1999): “Cooperación para el desarrollo sostenible y la paz”. *Revista Técnica Económica*, nº 168, septiembre, pp. 43-48.

García Herrero, G. A.; Ramírez Navarro, J. M. (1996) *Diseño y evaluación de proyectos sociales*. Libros Certeza. Zaragoza.

REAS (1998a): “Definición y bases de Empresa Social Solidaria”. Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>. pp. Empresa Social Solidaria.

REAS(1998b):“Préstamos Solidarios”. Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>. pp. Financiación Alternativa.

REAS (1999): “Estatutos de la RED de ECONOMÍA ALTERNATIVA y SOLIDARIA”. Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>, pp. Reas Estatal.

Real Academia Española (1992): *Diccionario de la Lengua Española*. Vigésima primera edición. Madrid.

Sánchez, A.; Pons, A.; Parody, I. (1997): *Economía solidaria y útiles financieros alternativos. Un camino a emprender*. Ediciones Canaricard, Tenerife.

Sánchez Arroyo, G. (1995): “La contabilidad de fundaciones y entidades sin ánimo de lucro”. *Partida Doble*, julio-agosto, 42-56.

Socías Salvá, A. (1999): *La información contable externa en las entidades privadas no lucrativas. Especial referencia a las ONGs*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

Vilanova, E.; Vilanova, R. (1996): *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*. Talasa Ediciones, SL. Madrid.