



JEAN-FRANÇOIS
DRAPERI

RUSSIES DE RICHIES

Pourquoi les riches
veulent **maintenant** aider les pauvres
et sauver le monde

Et si on se passait
des riches ?

PAYOT

**Entre 5 000 et 13 000 milliards de dollars par an :
bienvenue dans le monde très cynique
du business social...**

Le business social ? C'est nouveau, ça vient des États-Unis, et ce n'est pas très social. Une date ? Depuis l'an 2000. Un objectif ? Appliquer les méthodes du capitalisme financier aux activités sociales. Des moyens ? Les grandes fondations, les start-ups sociales, la théorie dite bop, et l'art de détourner le sens des mots qui ont un sens (émancipation, environnement, écosystème, coopération, intérêt général). Un risque ? La mort du lien social. Une conséquence ? L'augmentation de la fortune des plus riches et l'accroissement des inégalités.

Partant d'une vraie question : pourquoi ceux qui ont le plus contribué à casser l'économie réelle sont-ils ceux qui, quelques années après, prétendent résoudre la question sociale ?, ce livre ne critique évidemment pas la sincérité des projets des start-ups sociales, mais il nous alerte sur l'un des nouveaux visages du capitalisme pour que nous ne participions pas involontairement à une idéologie que nous réprouvons profondément. Exemples à l'appui, il rappelle qu'il existe depuis longtemps des alternatives efficaces, fondées sur un autre modèle que les riches combattent. Et si l'on osait se passer des riches ?

Jean-François Draperi dirige le Centre d'économie sociale (CESTES) du CNAM, à Paris. Maître de conférences en sociologie, il est également rédacteur en chef de la *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*.

Jean-François Draperi

RUSES DE RICHES

*Pourquoi les riches
veulent maintenant aider les pauvres
et sauver le monde*

Payot

Retrouvez l'ensemble des parutions
des Éditions Payot & Rivages sur

payot-rivages.fr

En couverture : d'après Dane Mark/istock

© Éditions Payot & Rivages, Paris, 2020

ISBN : 978-2-228-92697-3

INTRODUCTION

Le capitalisme à l'assaut des solidarités

Les riches affirment vouloir aider les pauvres et sauver la planète. Et l'un des plus riches d'entre eux, Bill Gates, est sans doute celui qui a donné le plus d'argent pour la santé des pauvres. Selon toute apparence, les riches peuvent nous sauver : ils ont l'argent, le pouvoir et les réseaux. Comment ? Par une nouvelle conception de l'entreprise. Les entreprises sont les lieux producteurs de richesses. Hier, elles étaient au service d'actionnaires dont elles rémunéraient le capital. Aujourd'hui, elles serviraient l'intérêt général.

Certes depuis près de deux siècles, les coopératives puis les mutuelles et les associations, réunies depuis quelques décennies sous la bannière de l'économie sociale et solidaire, cherchent à répondre aux attentes de la société. Ces pratiques sont nombreuses et présentes dans tous les pays mais elles n'ont pas réussi à faire le poids face aux grands groupes capitalistes. À l'exploitation du travail propre à l'économie industrielle, l'économie financière qui s'est développée à partir du milieu des années 1970 a ajouté l'explosion d'inégalités économiques¹. Aujourd'hui les riches affirment être en mesure de réconcilier l'économie avec les valeurs républicaines. Matthew Bishop et Michael Green ont été parmi les premiers à affirmer

1. Thomas Piketty, *Le Capital au XXI^e siècle*, Paris, Seuil, 2013.

que les riches pouvaient sauver le monde. C'était en 2018 et leur livre s'intitulait : *Philanthrocapitalism : How the Rich Can Save the World*. Cette proposition est souvent reprise en totalité ou en partie. Mais qu'en est-il au-delà des discours ?

Après avoir rappelé « le consensus » qui règne désormais autour de la croissance inclusive et les objectifs de développement durable (ODD) adoptés par l'ONU pour la période 2015-2030 (cf. les objectifs n° 1 sur la pauvreté et n° 10 sur les inégalités), un auteur aussi prudent que Marc Lévy ajoute : « L'examen des pratiques philanthropiques a de quoi inquiéter. Celles qui placent la réduction des inégalités comme objectif d'impact prioritaire sont très peu nombreuses. Et les statistiques américaines montrent que les grandes fortunes qui dominent progressivement le monde des fondations préfèrent investir dans les universités et les activités culturelles que dans la réduction de la pauvreté et des inégalités. Ainsi, il est tout à fait possible que pour une part des "nouveaux philanthropes", la philanthropie relève davantage d'une manière de consolider des stratégies de gestion de patrimoine, ou encore d'une volonté de consolider le pouvoir des élites, en établissant des continuités entre pouvoirs financiers dans l'entreprise et dans la philanthropie¹. »

Effectivement, l'évolution de la distribution des richesses n'est pas rassurante : en avril et mai 2020, selon le rapport d'Americans for Tax Fairness et de l'Institute for Policy Studies Program for Inequality, les 600 ultrariches américains ont vu leur fortune augmenter de 434 milliards de dollars, soit une hausse de près de 15 % en deux mois pendant que la pandémie de Covid-19 occasionnait la destruction de dizaines de millions d'emplois aux États-Unis. Entre le 16 mars et

1. Marc Lévy, *La philanthropie peut-elle changer le capitalisme ? Ou l'inverse ? Ou les deux ?*, Paris, Atlande, 2018.

la mi-mai 2020, la valeur du titre Facebook a bondi de près de 60 %, celle d'Amazon a augmenté de 45 %, celle de Netflix de 46 %, celle d'Apple de 31 %. La fortune de Jeff Bezos (Amazon) augmente de plus de 30 %, et celle de Mark Zuckerberg, patron de Facebook, de plus de 46 %¹.

Pendant la même période ces ultrariches ne sont guère intervenus pour soutenir celles et ceux qui perdaient leur emploi, et pas plus pour limiter la catastrophe sanitaire.

En même temps, nous savons combien le capitalisme sait se renouveler pour s'adapter aux situations historiques. Depuis sa naissance au xv^e siècle, il s'est refondé au moins quatre fois. Sa forme initiale est commerciale. Ce premier capitalisme a connu une phase continentale en Europe avant d'envahir le monde après les « grandes découvertes » par l'essor du commerce développé par les grandes compagnies privées soutenues par les États d'Europe de l'Ouest : Portugal, Espagne, Pays-Bas, France, Angleterre. Aux xviii^e et xix^e siècles, le capitalisme connaît une phase industrielle consécutive à deux révolutions technologiques : la machine à vapeur, puis l'électricité, il s'appuie sur de grandes entreprises patrimoniales traversées par une intense lutte entre travailleurs et détenteurs des capitaux, en particulier eu Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord. Au xx^e siècle, les grandes sociétés de capitaux renouvellent leur essor à partir de l'exploitation économique des pays de l'hémisphère Sud et de l'explosion de la consommation de masse dans l'hémisphère Nord. Après deux guerres mondiales, la nécessité de reconstruire l'économie pour répondre aux besoins sociaux se traduit par l'édification de la forme managériale du capitalisme. Enfin, le capitalisme financier ou actionnarial, qui domine l'économie contemporaine, prend son

1. AFP, 22 mai 2020.

essor dès lors que s'essouffle la croissance industrielle et plus précisément lorsque la rentabilité du capital placé dans l'activité passe sous les 10 %, c'est-à-dire au milieu des années 1970.

Ces capitalismes – commercial, industriel, managérial et financier – se superposent plutôt qu'ils se succèdent, s'articulant et se concurrençant entre eux dans la vie économique quotidienne. Au cours des quarante dernières années, la révolution des technologies de l'information et de la communication a bouleversé les conditions d'exercice de l'ensemble des activités économiques. Elle a totalement révolutionné le capitalisme commercial et le capitalisme financier. En s'engageant dans le transhumanisme, les champions de cette révolution technologique affirment qu'elle va beaucoup plus loin : elle constitue une révolution anthropologique. Elle modifie les relations entre les humains en offrant à chacun la liberté de communiquer avec qui il veut, en lui permettant d'accéder gratuitement à des connaissances infinies, de s'exprimer, d'échanger, de commercer comme il l'entend. Elle change ainsi profondément la structure des liens sociaux et des solidarités qui sont au fondement de toute société. Maîtrisant ces technologies, l'économie dominante prend désormais une place centrale dans la vie intime de toute personne détentrice d'un ordinateur ou d'un téléphone. Les entrepreneurs et philanthropes qui animent l'économie contemporaine affirment avoir pris la mesure des enjeux sociaux que provoque la révolution technologique. En effet, depuis le début de ce *xxi*^e siècle, ils ont formulé une nouvelle proposition de changement économique et social.

Abandonnant la recherche effrénée de profits, l'économie entend désormais servir la société dans son ensemble. Elle affirme engager la responsabilité sociale de ses entreprises et se donner une mission et une raison d'être : répondre aux besoins

fondamentaux de tous les êtres humains. Plus concrètement : sauver des milliards d'individus de la misère dans les pays les plus pauvres et aider les États des pays riches à faire face à la montée du chômage et des exclusions sociales. Deux projets différents mais complémentaires qui, tous deux, veulent mettre en avant la solidarité avec les plus défavorisés.

Cette image que l'économie dominante a d'elle-même invite à la qualifier provisoirement d'« humaniste », terme que nous questionnerons au fil des pages.

En France comme dans les pays de l'hémisphère Nord, ce changement prend d'abord la forme d'une nouvelle forme d'entrepreneuriat qui souhaite se mettre au service de la société. Cet entrepreneuriat ambitionne de préfigurer l'économie à venir : « L'économie de demain sera responsable et inclusive, les entreprises leaders seront celles qui allient rentabilité et impact positif sur la société¹. »

L'entrepreneuriat social est l'objet de la première partie. Après avoir précisé en introduction le rapport entre cet entrepreneuriat et l'économie sociale et solidaire, je présenterai l'entreprise sociale à partir d'exemples de business sociaux qui s'investissent dans l'agriculture urbaine (Peas&Love) et dans la lutte contre le gaspillage (Phenix). J'analyserai ensuite le lien historique et essentiel entre l'économie financière, la philanthropie et le business social. Enfin, je décrirai la gouvernance de l'entreprise, son rapport aux nouvelles technologies et sa conception du travail. Dans cette partie, je présenterai deux exemples alternatifs au business social : le GRAP et Coopcycle.

La deuxième partie étudie comment le business social mesure le résultat de son action et aborde son rapport à l'État. Déclarant poursuivre une finalité sociale tout en ambitionnant de s'inscrire dans

1. <https://my-sezame.fr/digital-learning/>.

le marché, il évolue au contact de deux mondes très différents, voire opposés : celui de la solidarité et celui de la compétition. Il a conçu une mesure de son résultat, l'impact social. Fort de cette mesure il a mis en œuvre une démarche spécifique de conquête de l'État, que j'observerai à travers la transformation du service public et de nouvelles formes de relations contractuelles entre l'État et l'action sociale et les activités les plus innovantes de Pôle emploi. Nous verrons à ce propos le rôle déterminant des grandes fondations créées par les immenses fortunes de ce monde. En contrepoint, je présenterai la voie radicalement différente que proposent les coopératives d'activités et d'emploi, ainsi que les conditions d'élaboration d'une co-construction des politiques publiques.

La troisième partie est consacrée au projet forgé par ce capitalisme « humaniste » à l'échelle macro-économique, spécialement dans l'hémisphère Sud où les difficultés sociales sont bien plus ardues que dans les pays riches. Pour plusieurs milliards d'individus, elles paraissent insurmontables. La nouvelle mission humaniste du capitalisme est surtout mise en œuvre par des grands groupes qui ont conçu de renouveler l'aide aux plus pauvres en les intégrant dans le commerce international. Nous verrons en quoi ce projet économique, dit stratégie BOP (*bottom of the pyramid*), est très différent des propositions du commerce équitable.

Affirmant qu'ils sont solidaires des pauvres, de la société et de l'État, les ultrariches coupent l'herbe sous le pied à toute contestation et s'emparent de tous les pouvoirs : techniques avec l'innovation technologique ; économiques avec l'extension du marché à la sphère privée ; politiques avec la conquête des États et des collectivités publiques ; sociales avec la définition et la mesure d'une nouvelle action sociale et solidaire.

Cette concentration des pouvoirs entre quelques mains engage la société dans un risque totalitaire.

Ce livre s'appuie sur des présentations d'entreprises de business social et, par contraste, de coopératives, qui sont analysées et mises en perspectives historique ou théorique. Cette méthode présente le double avantage de faciliter la compréhension et de présenter des solutions alternatives au business social.

J'espère ainsi qu'au terme de votre lecture, il vous sera possible de différencier en quelques secondes un projet d'économie sociale d'une ruse de riche.

I

Business social

Depuis plus de deux siècles, en France et en Europe, des associations coopératives et mutualistes mettent en œuvre une économie sociale, c'est-à-dire une économie conçue pour servir la société. Au cours des années 1970, elles se sont identifiées comme « entreprises de l'économie sociale¹ ». Dans les années 1980, un nouveau courant a émergé, l'économie solidaire, dont l'ambition était d'élargir le principe de la solidarité d'abord aux personnes en difficultés d'insertion, puis à l'ensemble de la population². Durant la décennie suivante, le terme d'entreprise sociale a connu un usage croissant pour désigner les entreprises de ces deux courants³, qui, au début des années 2000, se sont finalement réunis, donnant naissance à l'économie sociale et solidaire (ESS).

L'ESS s'appuie sur un socle de valeurs partagées : liberté d'engagement, égalité des personnes, solidarité entre les membres. Ces valeurs sont celles de la devise républicaine transposées dans le champ

1. Henri Desroche, *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM, 1983.

2. Éric Dacheux et Daniel Goujon, « De nouveaux outils pour comprendre l'économie solidaire », *Revue internationale de l'économie sociale Recma*, n° 284, mai 2002.

3. Carlo Borzaga, Jacques Defourny et Sophie Adam, *The Emergence of the Social Enterprise*, Londres, Routledge, 2001.

économique par les premiers coopérateurs à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle. Les principes qui les inspirent sont connus depuis longtemps : un projet porté par un groupement de personnes et fonctionnant selon une gouvernance démocratique ; une finalité de production de biens et services pour les membres ou pour des tiers sans objectif de rémunération de capitaux placés ; un projet indépendant, une gouvernance propre et une gestion autonome, en particulier vis-à-vis des grandes sociétés de capitaux et des États¹.

Cette économie sociale et solidaire affirme donc son indépendance vis-à-vis, à la fois, de l'économie publique et de l'économie capitaliste. Elle est très présente dans l'action sociale à travers les associations et les mutuelles, et dans l'agriculture, l'artisanat, le travail autogéré, la consommation, l'épargne et le crédit à travers les coopératives.

À partir de 2010, venu des États-Unis, un nouveau courant s'est implanté en Europe : l'entrepreneuriat social (*social entrepreneurship*). Grâce à une stratégie de lobbying efficace, il a pu être inséré dans la définition française de l'économie sociale et solidaire lors de la promulgation de la loi du 31 juillet 2014, qui réunit donc dans un même ensemble, nommé ESS, l'économie sociale historique (coopératives, mutuelles et associations), l'économie solidaire, et l'entrepreneuriat social.

L'intégration de l'entrepreneuriat social dans l'économie sociale et solidaire n'est pas acquise au niveau international : sur 18 lois portant sur l'ESS dans le monde en 2019, toutes intègrent les coopératives alors que seulement 11 incluent l'entrepreneuriat social².

1. Jean-François Draperi, *La République coopérative*, Bruxelles, Larcier, 2012.

2. Gilles Caire et Willy Tadjudje, « Vers une culture juridique mondiale de l'entreprise d'ESS ? Une approche comparative

De fait, les coopératives constituent – en termes de poids économique et social comme en termes doctrinaux ou politiques – le fondement de l'ESS mondiale. L'esprit et les articles des lois de l'ESS sont largement inspirés des principes et règles coopératives déjà reconnus par des lois nationales depuis un siècle et demi et discutés internationalement au sein d'une fédération mondiale, l'Alliance coopérative internationale (ACI) depuis 1895.

Plusieurs composantes de l'ESS française et européenne ont manifesté des réticences à intégrer l'entrepreneuriat social anglo-saxon en leur sein. Ces réticences ont une raison. Né de l'initiative des fondations des multinationales américaines qui souhaitaient gérer leurs aides avec les principes économiques de l'économie financière, l'entrepreneuriat social a, en effet, une culture radicalement différente de celle de l'économie sociale et solidaire. Plutôt que de soutenir des associations comme le font les fondations traditionnelles, les fondations de la *venture philanthropy*, ou philanthropie à risque, activent le capital-risque, cet investissement apporté au profit d'une jeune entreprise – ici, une entreprise à finalité sociale – par des investisseurs et qui prend la forme d'une participation, généralement minoritaire, au capital de l'entreprise.

En outre, dès sa transposition en Europe, ce courant a été difficile à identifier, en particulier parce que le terme qui le désigne est également celui du mouvement européen de l'entreprise sociale promu par le réseau de recherche EMES (Émergence de l'entreprise sociale)¹, mouvement qui s'inscrit tout à fait dans l'économie sociale et solidaire historique.

internationale des législations ESS », *Revue internationale de l'économie sociale Recma*, n° 353, 2019.

1. Sur ce thème, je renvoie aux travaux de l'économiste Jacques Defourny.

Par exemple, le sens donné à « entrepreneuriat social » par la ville de Bruxelles et par l'école de commerce Essec n'est pas du tout le même : Bruxelles le relie aux formes coopératives et associatives de l'économie sociale ; l'Essec, au *social business* nord-américain.

Le problème n'est pas résolu. Le terme d'entrepreneur social désigne des réalités d'une trop grande diversité. C'est devenu un mot-valise qui dépasse largement toute définition juridique ou toute référence à un modèle économique précis. Des coopératives, des associations, des fondations, des sociétés anonymes, des PME et des grandes entreprises se revendiquent de l'entrepreneuriat social et de l'entreprise sociale. Autant préciser les choses, donc. L'entrepreneuriat social dont il est question ici est d'origine anglo-saxonne et a ajouté à l'ensemble européen une conception économique nouvelle ayant pour spécificité de relier l'entreprise sociale aux fondations des grandes sociétés cotées et aux fonds d'investissement. Par souci de clarification, je l'appelle *business social*.

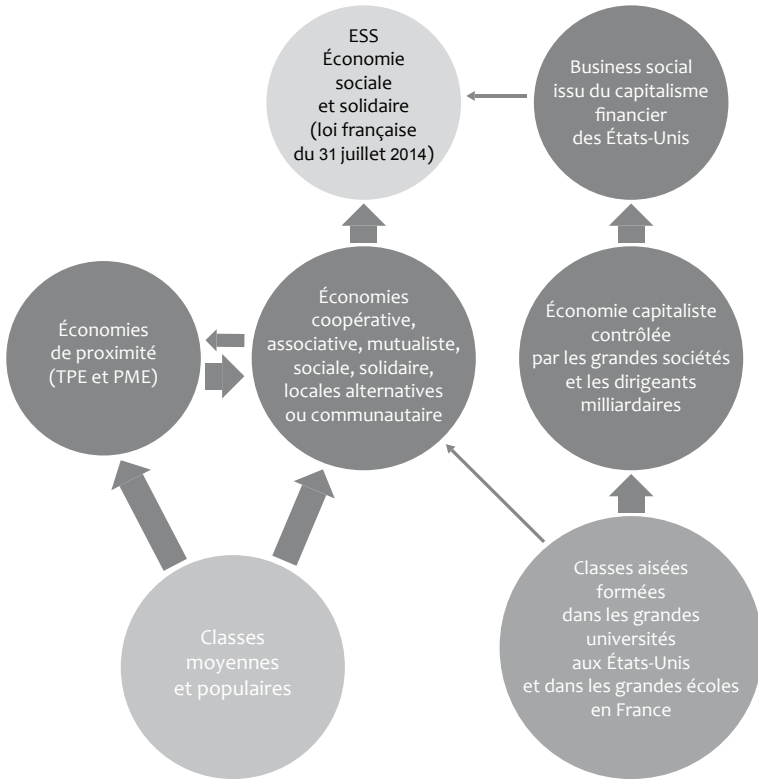
Ce business social ne recouvre donc pas tout l'entrepreneuriat social, il en est une forme particulière, celle qui associe dans son modèle économique comme dans sa gouvernance des actionnaires (ou investisseurs), qui s'appuie statutairement sur une société anonyme (le plus souvent, la société anonyme simplifiée) et qui, raisonnant en termes de marché, cherche à acquérir une position dominante. Par ailleurs, tout le business social n'affirme pas son appartenance à l'économie sociale et solidaire, mais une partie la revendique. En France, il est alors affilié au Mouves, organisme référent de l'entrepreneuriat social dans notre pays. Le Mouves, qui accueille des membres d'une grande diversité économique et statutaire, a été motivé dès son origine par le modèle

anglo-saxon et milite afin de décomplexer l'ESS vis-à-vis de celui-ci.

LES DIFFÉRENCES ENTRE LE BUSINESS SOCIAL
ET L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

L'ESS historique est composée de groupements de personnes (souvent associations et coopératives) qui conçoivent leur projet économique indépendamment des grandes entreprises et en complémentarité avec l'État et les collectivités publiques. Leur finalité n'est pas le profit mais le service aux membres ou à des tiers. Le bénéfice est nommé « excédent de gestion » et sa destination est décidée par l'assemblée générale. Ils ne sont pas détenus par des investisseurs mais par des personnes sous la forme d'une propriété collective. Ils sont gérés par ces personnes selon le principe démocratique « une personne = une voix ».

Le business social est initié par un ou plusieurs individus sous la forme de sociétés de capitaux (généralement une SAS, société par actions simplifiée, qui permet de revendre l'entreprise). Le pouvoir est exercé en fonction de la part de capital détenue. Les entrepreneurs du business social font souvent appel à des fonds d'investissement réunissant des actionnaires qui recherchent un retour sur investissement. Le business social est lié aux grandes entreprises et à leurs fondations qui comptent sur lui pour développer le marché dans les domaines sociaux et environnementaux.



Que vient donc faire le business social dans l'économie sociale et solidaire ? Pour essayer de le savoir, penchons-nous d'abord sur l'une de ses ruses avec Peas&Love. Cultiver un potager en pleine ville vous fait rêver ? C'est exactement ce que propose cette start-up. Mais à quel prix ?

Un entrepreneur, des investisseurs

Ces dernières années, des dizaines de projets d'agriculture urbaine ont fleuri dans de nombreuses villes européennes et leurs banlieues, lancés par des copropriétés d'habitants, des collectivités publiques, des entreprises, des hôpitaux, des administrations, des écoles, des musées, des collectifs d'habitants, des associations, des centres sportifs. Leurs démarches sont très variées. Voici celle de Peas&Love, une start-up originale.

Peas&Love et Otium Brands

Peas&Love loue des potagers produisant des fruits et légumes locaux et de saison sur les toits des immeubles. Les jardins sont des parcelles individualisées : pour 38 euros par mois, chacun peut accéder à une parcelle de trois mètres carrés, entretenue en mode de production biologique par un ingénieur agronome de formation.

En juin 2018, cette start-up exploite 600 parcelles dans quatre fermes à Bruxelles et à Paris, pour un total de 2000 mètres carrés de plantations. À Paris, les potagers se situent sur le toit du nouvel hôtel Yooma (près du centre Beaugrenelle) et sur les

terrasses du siège de BNP Paribas Real Estate à Issy-les-Moulineaux. Son fondateur précise que la gestion de tels jardins est « assez complexe si on veut bien le faire ». Mais, ajoute-t-il, au fil de plusieurs années d'expérience, « nous nous améliorons constamment, que ce soit dans les substrats, l'irrigation, dans tout. En trois ans, nous avons ainsi pu doubler la productivité d'une parcelle. Nous récoltons aujourd'hui, sur une parcelle, 40 kilos par an¹ ».

Peas&Love a été créé en 2015 par Jean-Patrick Scheepers, ingénieur commercial et, selon ses propres termes, « serial entrepreneur ». Écoutons-le présenter la « mission » de Peas&Love : « Depuis trop longtemps, nous faisons grandir nos villes en nous distançant de la nature et en enterrant aveuglément nos racines. Peu à peu, nous avons été emportés par le courant et avons oublié la véritable origine des produits que nous consommons. Les légumes standardisés ont rapidement envahi nos supermarchés, peu importe la saison, le lieu de culture ou la méthode de production. Aujourd'hui, nous pensons qu'ensemble, nous pouvons changer les choses. L'avenir est entre nos mains. Au rythme de la nature et de ses saisons, nous voulons faire souffler un vent de verdure et de positivité au cœur de votre quartier. Et si le changement commençait par un moment inspirant au grand air à deux pas de chez vous ? »

Sur la base de trois valeurs : respect, passion et écologie, Scheepers propose donc « d'avoir son propre potager entretenu, de récolter de délicieux légumes locaux, de rejoindre une communauté engagée, d'apprendre sur notre belle nature, de participer à des ateliers dans la ferme, d'exprimer et partager vos valeurs, de manger plus sainement et de saison, et d'adopter une alimentation plus responsable² ».

1. *L'Écho*, 16 juin 2019.

2. www.peasandlove.com.

Un membre de Peas&Love témoigne : « Pendant un an, je vais ainsi pouvoir profiter de plantes aromatiques, légumes et fruits frais, de saison, et “made in Brussels”, le tout sans les inconvénients du jardinage puisque, en plus de tout, Mathias, ingénieur agronome, et son équipe de *community farmers* de Peas&Love gèrent l’entretien des parcelles, et les locataires ne doivent s’y rendre que pour récolter. » Cette membre convaincue égrène les nombreux avantages de Peas&Love avant de relever trois inconvénients : le prix, quoique, affirme-t-elle, il soit compensé par le plaisir de dire : « Ce sont mes légumes et ils ont poussé sur un toit à Bruxelles ! » ; l’implication personnelle : « Même si vous ne devez pas jardiner ou vous occuper de la gestion quotidienne du potager, il faut venir récolter régulièrement, conserver les légumes, les cuisiner » ; le côté « imprévisible de la nature » et la saisonnalité¹.

Bref, selon Scheepers, « les citadins y récoltent leurs produits, mais profitent des bénéfiques psychologiques d’un bout de nature privatisé, ainsi que de la satisfaction morale de participer à un projet environnemental² ».

Le fondateur de Peas&Love affirme gagner correctement sa vie au quotidien. De plus, « le travail que je fais crée de la valeur pour mon patrimoine, que j’espère valoriser d’ici quelques années³ ». Pour mener à bien son projet, la société Peas&Love a levé 1,2 million d’euros en 2018 auprès du fonds d’investissement Otium Brands et auprès de *business angels*.

Otium Brands est un fonds d’investissement spécialisé dans l’agroalimentaire. « Nos choix d’investissements, déclare son directeur, Antoine Fine, reposent sur quatre piliers. Nous nous attachons en

1. Emma Hubert, www.augoutdemma.be, 20 juin 2018.

2. *La Tribune*, 23 novembre 2018, p. 24.

3. *L’Écho*, 16 juin 2019.

premier lieu au produit. Il doit avoir une valeur clairement définie et un fort avantage compétitif. Son marché, d'autre part, doit être assez gros pour offrir du potentiel de développement avec de nouveaux canaux de distribution. L'équipe est également un facteur de choix important. Comme nous disons toujours, "le fondateur doit être habité par sa cause". Et enfin nous regardons les éléments financiers, pour nous assurer que l'équation tient la route. Et nous essayons prioritairement d'aller vers des sociétés qui développent une vraie politique RSE. Le ticket moyen dans le portefeuille est de 3 millions d'euros. Nos investissements sont compris entre 1 et 7 millions d'euros, comme c'est le cas notamment pour notre dernier investissement dans le fabricant d'aliments pour animaux de compagnie Ultra Premium Direct. Généralement nous restons minoritaires, avec entre 20 et 35 % du capital¹. »

En juin 2018, l'ambition de Peas&Love est d'ouvrir plus de 150 fermes urbaines dans les cinq ans en Europe, dont 30 à Paris. L'année suivante, cette ambition est revue à la baisse : 100 fermes, mais Peas&Love procède quand même à une nouvelle augmentation de capital de 1,5 million d'euros. D'autres sont attendues : « Cinq à huit millions d'euros supplémentaires seront sûrement encore nécessaires pour satisfaire aux plans de croissance². »

L'exemple de Peas&Love illustre bien la démarche du business social, appliquée ici à une double cause sociale (sensibiliser à une alimentation saine) et environnementale (produire sur place et de façon biologique). Le modèle économique intègre généralement des investisseurs qui, par le biais du capital-risque, prennent des parts minoritaires dans la société de capitaux naissante. Il allie ainsi un entrepreneur et

1. *Agra*, 27 juin 2018.

2. Jan de Schamphelaere, « Peas&Love, le Belge qui convoite les toits du monde pour ses fermes », *L'Écho*, 15 mai 2019.

des investisseurs au sein d'une société de capitaux qui peut être revendue par l'entrepreneur. Le cas est fréquent. Après la revente, l'ex-fondateur se trouve en capacité de devenir ensuite investisseur.

La capacité de revente est une différence importante avec le modèle de l'ESS : dans une entreprise de l'économie sociale, le capital appartient essentiellement aux membres sociétaires et l'entreprise, collective, ne peut être revendue. Cette différence renvoie aux projets respectifs des deux types d'entreprises : l'économie sociale et l'économie solidaire sont des conceptions de changement social qui s'enracinent dans les classes moyennes françaises, européennes, québécoises, latino-américaines et s'ancrent dans l'action collective et l'éducation populaire. Plusieurs modèles composent l'économie sociale et solidaire, mais ils émanent de la même société civile. Le business social, quant à lui, est initié par des entrepreneurs ayant suivi une formation dans une école de commerce, une école d'ingénieurs ou en droit, entreprenant individuellement ou unissant leurs compétences, souvent reliés à des fondations de grandes sociétés et soutenus par des fonds d'investissement qui prennent des parts au capital de l'entreprise. Plus fondamentalement, l'ESS se comprend à partir de l'action sociale d'un collectif de personnes mutualisant des moyens, alors que le business social est le fait d'un entrepreneur allié à des investisseurs qui placent chez lui du capital en vue d'obtenir des dividendes.

Mais comment ce business social, encore inconnu il y a quelques années, est-il apparu en France ? Et surtout, pourquoi privilégie-t-il l'individu ?

*La personnalité remarquable
de l'entrepreneur social*

Hugues Sibille, ancien délégué interministériel à l'Économie sociale et à l'Innovation sociale, a joué un rôle central dans l'introduction de l'entrepreneuriat social en France à son retour d'un voyage de découverte de la *venture philanthropy* aux États-Unis organisé par la French American Foundation en décembre 2007. Il est l'initiateur et l'un des cofondateurs, avec Jean-Marc Borello, du mouvement des entrepreneurs sociaux (Mouves) et du think tank Le labo de l'ESS. Dans son blog de la revue *Alternatives économiques*, dont le directeur de l'époque, Philippe Frémeaux, s'implique également dans le Mouves, il explique en 2009 l'origine de la notion d'entrepreneur social : « La Social Enterprise Initiative est lancée en 1993 par la Harvard Business School et de grandes fondations qui mettent sur pied des programmes de soutien aux entrepreneurs sociaux. Ainsi Bill Drayton, ancien ministre de Jimmy Carter, lance-t-il Ashoka, [...] Bill Drayton s'appuie d'emblée sur les savoir-faire des grandes entreprises (via McKinsey) et veut soutenir les projets à fort effet de levier [...]. Dans une période plus récente, l'émergence aux États-Unis du concept de *venture philanthropy* renforce et renouvelle l'intérêt pour les entrepreneurs sociaux. Ils abordent l'entrepreneuriat social avec les méthodes issues du capital-risque et mettent l'accent sur le retour social sur investissement¹. » Après avoir décrit la Fondation Gates riche, à l'époque, de 64 milliards de dollars et exclusivement gouvernée par Bill Gates, sa femme, son père et un ami, Sibille sou-

1. Hugues Sibille, « Voyage dans la (nouvelle ?) philanthropie américaine », in Association d'économie financière, *Rapport moral sur l'argent dans le monde*, 2009, p. 279.

ligne toutefois les risques de cette approche : « Le représentant de la Fondation Gates admet de son côté qu'ils se sont développés très vite en embauchant le gratin des diplômés qui sortent tous de Harvard ou équivalent et sont très "technos dominateurs" dans leurs relations avec le monde associatif. Une gouvernance de quatre personnes et une armée de technos ! Attention danger !¹ »

Nombre d'entrepreneurs sociaux affirment qu'au-delà de l'entrepreneur, c'est l'action collective qui est à l'œuvre : aucun entrepreneur social ne peut faire vivre son projet sans des collaborateurs ou un public convaincu du bien-fondé de sa démarche. Et inversement : aucune coopérative, aucune association ne peut vivre sans l'implication d'un leader ou de quelques leaders qui s'investissent sans compter pour qu'elle réussisse. Il ne s'agit pas d'opposer terme à terme l'individu et le collectif, mais les conditions et les conséquences de l'action. Soyons clair : le business social est au service de la réussite économique de l'entrepreneur, et celle-ci passe par la création d'un patrimoine valorisable, c'est-à-dire la propriété privée de l'entreprise et la possibilité de la revendre. L'économie sociale, quant à elle, est au service de ses membres usagers et la propriété de l'entreprise est collective. Cette différence se traduit directement par les statuts adoptés par l'une et par l'autre : alors que l'économie sociale s'ancre dans les statuts coopératifs, associatifs et mutualistes, le business social s'exprime dans les sociétés de capitaux, et particulièrement la société anonyme simplifiée (SAS) en raison de sa souplesse.

La différence de posture entre le business social et l'économie sociale a une incidence importante :

1. Hugues Sibille, « Voyage dans la (nouvelle) philanthropie américaine », *Alternatives économiques*, décembre 2008. Il s'agit ici d'un texte publié sur son blog.

l'économie sociale pose la question du pouvoir économique sur la base des principes démocratiques ; l'entrepreneur social est le patron indiscutable. Sa personnalité prend dès lors une grande importance, tout particulièrement pour ses actionnaires. Disons-le tout de suite : cette personnalité est remarquable.

La psychologie de l'entrepreneur social est un facteur clef de la compréhension du projet du business social parce qu'elle s'ancre dans une rupture radicale avec l'imaginaire politique issu de la Révolution française, notamment celui qui s'exprime à travers l'action collective comme voie incontournable du changement social. En 1789, le peuple renverse l'Ancien Régime ; de 1914 à 1918, le peuple paysan sauve la France ; en 1917, le prolétariat renverse le tsar en Russie ; en 1989, les jeunes Allemands abattent le mur de Berlin. Aujourd'hui, ce sont Bill Gates et Jeff Bezos qui seraient susceptibles de sauver le monde. Le courant de pensée socioéconomique de l'entrepreneuriat social se fonde sur une conception spécifique de l'homme. Il met en avant, non pas un collectif, mais un certain type d'homme ou un « état d'esprit ». Un homme, en effet, malgré la présence de nombreuses femmes entrepreneuses sociales et d'une communication raisonnée, force est de constater que les entrepreneurs sociaux pris pour modèles sont tous des hommes...

Cet homme est doué de nombreuses qualités : modeste, généreux, à l'écoute, sachant prendre le meilleur chez chacun de ses interlocuteurs, mais aussi ambitieux, astucieux, innovant, pragmatique, optimiste. C'est une « bonne personne », de celles qui veulent « changer le monde », faire le bien, et ce, d'autant plus qu'il est un observateur critique des dérives du capitalisme.

L'entrepreneuriat social associe cette conception individualiste du changement social à un ensemble de techniques économiques. La façon dont il conçoit

le changement permet de comprendre à la fois l'idéalisme social de l'entrepreneur, sa volonté souvent sincère de contribuer à rendre le monde plus juste, et son pragmatisme. Car l'entrepreneur social conçoit un projet ambitieux qui nécessite des moyens financiers. L'argent n'est pas pour lui la finalité, mais un moyen d'action. L'entrepreneur social fait une analyse poussée de l'apport social ou environnemental de sa propre action et il cherche à la mesurer qualitativement et quantitativement. Concevant le changement comme le produit de son action personnelle, il inclut dans son raisonnement uniquement l'amont et l'aval de sa pratique en tant que moyens et n'entend pas changer l'économie environnante autrement que par l'exemple qu'il donne.

Conscients de cette limite, certains entrepreneurs sociaux mènent leur action auprès de grands groupes. C'est le cas de Tristan Lecomte et de sa société PUR Projet. Diplômé d'HEC, il commence sa carrière professionnelle chez L'Oréal, puis, en 1998, crée Alter Eco, qui importe et distribue des produits biologiques issus du commerce équitable. L'une des originalités d'Alter Eco est de travailler en partenariat avec la grande distribution. À partir de 2011, Tristan Lecomte s'investit dans les projets de plantation de forêts et crée son entreprise (SARL) de conseils aux entreprises, PUR Projet. Il met en œuvre l'approche *insetting*, qui « consiste à compenser en interne tous les impacts liés au développement durable des entreprises (sociaux, climat, eau, biodiversité, sols) à la fois pour sécuriser leur développement et participer à un monde plus durable¹ ».

Très reconnu dans les réseaux de l'entrepreneuriat social, Tristan Lecomte est nommé Young Global Leader au Forum mondial de Davos (2008) et est membre Fellow du réseau Ashoka depuis

1. www.purprojet.com/fr/insetting.

2009. L'ONG Les Amis de la Terre a décerné son prix Pinocchio dans la catégorie *greenwashing* à un projet de son entreprise. Déjà en 2011, alors qu'il menait une activité de reforestation avec le soutien du groupe Unilever, *Le Monde* lui demande s'il « aide les groupes à faire du *greenwashing* alors qu'ils utilisent l'huile de palme dont la production provoque la déforestation » ; Tristan Lecomte répond : « Si on commence à entrer dans ce genre de dualité, on n'avance pas¹. »

Si la qualité première d'un entrepreneur traditionnel est de bien faire son métier – souder s'il est plombier, faire du bon pain s'il est boulanger –, celle de l'entrepreneur social est d'être pragmatique en affaires. À côté de ses qualités en termes de responsabilité sociale, d'éthique et de morale, l'entrepreneur social possède tout le pragmatisme qui s'impose dans les pratiques de gestion de son entreprise. En 2001, Alter Eco avait dû fermer boutique, victime d'un échec financier. C'est le partenariat avec le groupe Casino qui l'a relevé. La clé de sa réussite économique ultérieure se trouve dans l'élargissement du commerce à d'autres enseignes de la grande distribution. Le pragmatisme tel qu'il est défini par l'entrepreneuriat social passe aussi par un choix politique. Alter Eco devient la propriété de PAI Partner, le fonds d'investissement de la banque d'affaires Paribas.

Pour l'entreprise de business social, le but est l'obtention d'une efficacité optimale au moyen de techniques de gestion élaborées, par exemple la levée de fonds avec effet de levier. Ces techniques ont été, pour la plupart, lancées au sein du capitalisme financier et conceptualisées par les grands cabinets de consultants. Ceux-ci interviennent souvent en appui à la fois des fonds d'investissement qui se développent depuis le début des années 2000 en Europe

1. *Le Monde*, 16 avril 2011.

– tels 123 Venture ou Alliance Entreprendre – et des business sociaux.

Un autre exemple permettra de bien comprendre les liens entre le capitalisme financier et l'entrepreneuriat social. Il concerne une entreprise dont l'objet est indiscutablement honorable : sauver des produits du gaspillage pour nourrir les pauvres. Pourquoi ? Comment ?

Phenix et les grands groupes

En 2018, dans le centre commercial d'Aéroville, près de l'aéroport Roissy-CDG, « les équipes de Phenix font le tour des enseignes alimentaires pour récupérer les invendus. En trois mois, l'équivalent de 3 600 repas a évité la poubelle et a pu être donné aux plus démunis, à travers des associations¹ ». Par son travail de récupération d'invendus, cette start-up lutte contre le gaspillage alimentaire. En avril 2020, son site indique que l'entreprise « sauve 100 000 repas par jour » et qu'elle a « sauvé 40 millions de repas en 2019 ». Phenix travaille avec les grandes enseignes de distribution. Pour intervenir dans le centre commercial Aéroville, la start-up s'est adressée au promoteur Unibail-Rodamco.

Unibail-Rodamco-Westfield est le premier groupe coté de l'immobilier commercial au monde. Présent dans 13 pays et doté d'un portefeuille d'actifs d'une valeur de 64 milliards d'euros au 31 décembre 2018, le groupe a été créé en 1968 et compte 3 639 employés en 2018. Il s'est spécialisé dans la gestion, la promotion et l'investissement de grands centres commerciaux situés dans des villes majeures d'Europe et des États-Unis, dans les grands immeubles de

1. Béatrice Héraud, « Quand la collaboration entre grands groupes et start-up fait tourner l'économie plus rond », novethic.fr, 13 avril 2018.

bureaux et dans les centres de congrès et d'expositions de la région parisienne, ainsi que plusieurs aéroports (tour Ariane, Forum des Halles, Euralille, etc.). Unibail-Rodamco-Westfield est membre du CAC 40, de l'AEX (Amsterdam) et de l'Euro Stoxx 50. Noté par Standard & Poor's et par Fitch Rating, il fait partie de l'EPRA, association européenne pour les sociétés foncières cotées¹.

L'enjeu pour le groupe du CAC 40 est majeur : « Son objectif est, à horizon 2030, de réduire son empreinte carbone de 50 %, écrit Béatrice Héraud. Impensable sans mettre en place à large échelle l'économie circulaire dans ses centres commerciaux. » Stéphanie Maurisset, responsable de l'incubateur de start-up Paris&Co, le confirme à la journaliste : « Grands groupes et start-up sont complémentaires : les premiers apportent l'échelle quand les seconds sont des viviers de nouvelles technologies. »

En effet, les grands groupes sont confrontés à leur incapacité à faire évoluer leur modèle économique avec les normes environnementales. Phenix a été créé pour aider les grandes enseignes à s'adapter aux normes définies par la grande loi de transition énergétique de 2015 et le Pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire (loi Garot) qui, entre autres, leur interdit de jeter les invendus non périmés.

« Les fondateurs de Phenix ont ciblé les plus gros acteurs de la distribution alimentaire, dont les invendus quotidiens représentent entre 500 et 2000 euros par point de vente. En à peine quatre ans, 900 magasins utilisent les solutions mises au point par Phenix pour optimiser le processus de valorisation des invendus et déchets². » Par exemple, si

1. www.urw.com.

2. Aurélien Acquier, Louis Chappet, Valentina Carbone, « Comment la start-up Phenix fait bouger les lignes », *The Conversation*, 3 avril 2018.