



La question du MODELE ECONOMIQUE : ***Mutualiste, redistributif, solidaire : un modèle économique viable ?***

I. Contexte

Le principe de notre entreprise partagée est basé sur une valeur forte : l'autonomie solidaire des personnes par le système de mutualisation des services. Ce modèle est unique en Belgique, car il s'adresse à tout le monde, sans considération de l'intensité de travail et des revenus. Dans le même temps, le modèle mutualiste suppose d'atteindre une taille critique afin de supporter les risques liés à la mutualisation. La question de l'indépendance financière de SMart est donc cruciale: son indépendance, c'est notre autonomie, c'est l'accessibilité effective de toutes et tous à nos services.

Certains des services "techniques" d'administration et de gestion fournis par SMart sont trouvables ailleurs, en cumulant les services d'un secrétariat ou d'un mandataire social, d'une fiduciaire ou d'un comptable, d'un bureau de gestion et de secrétariat, comme indépendant ou via une structure à créer. Si on est "SMart", c'est pour deux raisons possibles. Soit parce que, *in fine* SMart apporte une solution centralisée pour un coût inférieur à celui cumulé du bouquet que l'on peut trouver sur le marché ; et/ou parce que SMart en tant qu'entreprise partagée et mutuelle apporte bien d'autres choses, certaines évaluables en termes financiers mais quasi introuvables sur le marché (leasing, préfinancement, récupération de créances, etc), et d'autres qui n'ont pas de prix : communauté, réciprocité, accompagnement individualisé, conseil et info, défense, représentation, etc.

SMart dans l'économie :

Selon l'économiste hongrois Karl Polanyi¹, les échanges économiques relèvent de trois principes, trois « anneaux » qui s'entremêlent et sont en interdépendance :

- le principe marchand – que tout le monde comprend immédiatement, qui suppose le marché, la concurrence, le profit, la monnaie, etc.,
- le principe redistributif, qui suppose une place centrale recueillant des contributions pour les redistribuer (par exemple, l'Etat disposant d'un système de sécurité sociale),
- le principe de réciprocité, qui suppose une symétrie, mais pas forcément horizontale, des acteurs (l'économie du don et du contre-don, par exemple dans les SEL – systèmes d'échange local).

Anciennement, le mot "commerce" avait un sens second qui signifiait "relations sociales, amicales ou affectives entre plusieurs personnes ; échanges d'idées". Aujourd'hui, il se limite à signifier l'achat et la vente de marchandises. Karl Polanyi nous enseigne qu'il est possible et souhaitable de réconcilier les deux acceptions.

Dans un dispositif mutualiste, SMart tente de mettre en œuvre ces trois anneaux de l'échange économique :

- SMart fait du commerce pour le compte de ses membres : de biens, d'œuvres, de services, sur des marchés très concurrentiels. Ils l'éprouvent chaque jour.
- SMart participe à un système redistributif : celui basé sur les taxes, impôts et charges sociales, mis en place et régulé par l'Etat. Mais elle fait plus qu'y participer : c'est l'une de ses finalités. En outre, elle joue elle-même le rôle de centralisateur redistributif, par exemple via son mécanisme d'assurance accident du travail, étendue à la vie privée, ou via l'ensemble des recettes provenant de la mutualisation qui sont redistribuées également au bénéfice de tous dans la prise en charge d'un outil de production commun et de la socialisation du risque individuel (côté travailleur et côté entrepreneur).
- SMart est aussi un écosystème d'échanges réciproques. Par l'ampleur de ses publics, la diversité de ceux-ci, et les mécanismes propres à son dispositif technique (notamment le transfert de budget en Activités), SMart a contribué à l'émergence d'une communauté qui dispose des moyens suffisants pour

¹ Karl Polanyi, La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps, Gallimard, (1944) 1983

développer, dans un écosystème, des échanges pas forcément commerciaux, dans un espace horizontal où la symétrie des acteurs favorise la réciprocité non marchande.



Ce nouage très particulier des trois types d'échanges, à un niveau systémique et qui constitue la finalité de SMart (sa mission) : voilà qui n'est plus du tout courant, voire même sans doute unique dans le paysage des grandes entreprises de Belgique. En effet, selon des critères en vigueur, SMart n'est paradoxalement plus une association, une petite ou moyenne entreprise, elle figure au rang des (Très) Grandes Entreprises, dans ce petit groupe des quelque 300 entreprises belges qui comptent plus de 999 salariés.

C'est bien le volume d'activités que nous traitons qui nous donne le socle, solide, sur lequel construire de nouveaux modes de redistribution et de réciprocité entièrement centrés sur la figure du travailleur (à son bénéfice). Imaginez une caisse de sécurité sociale concernant quelques dizaines ou centaines d'acteurs. Sa capacité d'assurance, son potentiel redistributif serait fortement limité, et terriblement fragile. Le moindre accident important, la moindre baisse d'activités ruinerait immédiatement l'équilibre du système.



Quelques chiffres :

- En 2014, le résultat courant est déficitaire d'environ 654.000€. La branche "Activités" est en croissance et permet de compenser tout juste le tassement de la branche "Contrats" (ensemble : croissance de 0,92% par rapport à 2013). L'ensemble des charges "SMart" a été restructuré en 2014 et les effets s'en feront voir en 2015. Néanmoins, si cela devrait permettre de rétablir à l'équilibre le résultat, cela ne permettra pas de dégager des fonds propres à la hauteur des investissements nécessaires et du financement des risques (du travail et de l'entrepreneuriat, dans notre modèle hautement solidaire). A titre d'exemple, les créances irrécupérables (faillites, etc.) sur les factures s'élèvent à 600.000€ en 2014, que nous avons couverts. Autre exemple, le délai de paiement réel des clients est bien au-delà des dix jours (à partir de la date facture), alors que nous payons les salaires à 7 jours ouvrables (à partir de la date de fin de contrat).
- 62% des prélèvements SMart (les 6,5% + les cotisations) servent à financer le développement et la maintenance informatique (environ 1.550.000€ en 2014) et le coût salarial des conseillers (environ 3.300.000€ en 2014). Ce coût va augmenter l'année prochaine d'environ 400.000€ ; à facturation égale, cela fera passer ces deux postes de 62 à quasi 67%.
- 6.600 TPE (Très Petites Entreprises, selon la nomenclature officielle) mutualisées en une seule, pour un chiffre d'affaires 2014 de 61.000.000€, transformé à près de 70% en salaires. Un peu plus de 2.000 nouvelles TPE mutualisées (c'est-à-dire des Activités SMart) ont été créées chez SMart en 2014, et un peu moins de 800 ont cessé leur activité – sans aucune faillite à la clé !
- SMart, c'est plus de 1.500 équivalents temps-plein, répartis en 2014 sur 18.000 salariés intermittents et 155 salariés permanents.
- En 2014, sur 100.000€ facturés par SMart (htva),
 - 21.000€ sont reversés à l'**ONSS**
 - 4.200€ sont reversés à l'**ONVA** (vacances annuelles des artistes)
 - 2.600€ sont reversés au **FSI** (Fonds Social pour Intérimaires)
 - 1.000€ sont reversés pour les **assurances**
 - 1.700€ sont reversés en **droits d'auteur** (via les sociétés de gestion de droits)
 - 6.500€ sont reversés à **SMart** (Frais de gestion)
 - 3.200€ sont remis dans le « **pot commun** » par le biais des mécanismes redistributifs et mutualisés (réductions de charges ONSS et assurances)
 - 17.800€ sont reversés dans l'économie par les membres (achats divers) en tant que **frais professionnels**
 - 1.200€ est **reporté** sur l'année suivante (provision pour usage divers)
 - et 40.800€ constituent finalement le **revenu net imposable** des travailleurs-entrepreneurs ayant facturé ces 100.000€². (Attention : beaucoup de nos membres n'ont **pas de frais professionnels** ; ceux-là totalisent un **revenu net imposable de 58.600€** en moyenne)
- A titre indicatif, les 6,5% de prélèvement à eux seuls ne couvrent pas le coût des salaires des permanents de SMart.

² Attention : il s'agit d'une moyenne. Les proportions réelles diffèrent évidemment au cas par cas, selon la nature de votre activité et votre choix d'un type de contrat salarié, intérim ou non, artistique ou non).



- Prélèvements SMart (6,5% sur les montants facturés HTVA + cotisations) :
7.852.084€ (70,1% des ressources)
Recettes provenant de la mutualisation (réductions ONSS et assurances) :
3.350.000€ (29,9% des ressources)
Soit, un prélèvement SMart total réel sur les montants facturés de 10,1%³.

II. Objectif de réflexion du workshop

Aujourd'hui, SMart fait des pertes. Non pas sur son exploitation, qui reste positive, mais au moment du financement de ses investissements et de la mutualisation des risques entrepreneuriaux de toute nature constitués par l'activité de 6.600 très petites entreprises et 18.000 travailleurs (entrepreneurs salariés). Bref, SMart n'a plus la capacité d'accumuler du capital sur les seules ressources provenant des activités, pour (re)constituer des fonds propres à une hauteur suffisante pour couvrir ces risques et ces investissements.

Or, dénouer l'un des anneaux, celui de la réciprocité (par exemple, par des tarifs et un accompagnement différenciés par segmentation de ses utilisateurs selon leur volume d'activités), ou celui de la redistribution (par exemple, en affectant plus de ressources à sa capitalisation plutôt qu'à la redistribution sous forme de services et d'assurance sur le risque), c'est détruire le système du nouage.

Ce nouage de l'échange marchand entre les mains des utilisateurs SMart, de l'échange redistributif qui nous est confié, de l'échange réciproque qui se crée par le fait d'appartenir à la même communauté, c'est en même temps la force du système et sa fragilité.

Ces pertes ont lieu malgré que les revenus « réels » de SMart soient de 10,1%, et non de 6,5%.

Le modèle économique de SMart est donc devenu difficile à appréhender et nécessite une refonte complète.

III. Questions-clés

Les questions-clés devront être définies par le workshop, en fonction du développement et des avancements des réflexions. Néanmoins, à titre d'inspiration, voici quelques suggestions :

- SMart est ancrée dans l'économie sociale et solidaire. A l'opposé, nous pourrions n'être qu'un supermarché de services, tarifés "à la carte" et ne viser que des cibles solvables et rentables. Tout simplement : qu'en pensez-vous ?
- L'ampleur prise par les activités de toute nature implique aujourd'hui un besoin de capital, et pas seulement un équilibre des dépenses et recettes courantes (de "fonctionnement"). Comment et auprès de qui trouver ces capitaux ... tout en restant "maître chez soi" ?
- Faut-il défendre absolument ce modèle, qui réencastre l'économie dans les relations sociales, en nouant l'échange marchand aux échanges redistributifs et réciproques ?
- Est-il évitable d'augmenter le coût SMart (les 6,5%), à la lumière de ce qu'on sait de la hauteur « réelle » de ce prélèvement (10,1%), et en considérant qu'une partie de ces revenus proviennent de récupérations de réductions de charges patronales, dont rien ne nous garantit la pérennité ?

³ Pour plus d'infos : page 13 du Rapport d'Activité annuel 2014 de SMart