

# *Coopératives un modèle tout terrien*

Les services aux personnes,  
un secteur en mouvement

Christophe Kevelaer  
Conseiller, Cera

## *Programme*

1. Les coopératives et les services aux personnes
2. Deux exemples concrets
3. Défis et opportunités



# *1. Coopératives et services aux personnes ?*

## *But de lucre, une obligation ?*

- Forme classique de société pas un choix évident en Economie Sociale
- Code des Sociétés : société = but de lucre
- Toutefois, art. 1 : “... peut disposer que la société n’est pas constituée dans le but de procurer [...] un bénéfice [...]” → Société à Finalité Sociale (art. 661)

## *Quid des services aux personnes ?*

- Dans ce cadre quid des services aux personnes ?
- Nécessité de garanties : qualité, participation, accessibilité matérielle et financières des services proposés, ...
- Objectif : éviter que le but lucratif l'emporte sur les services de base
- Une solution : la coopérative

## *Pourquoi la coopérative ?*

- Priorité aux besoins des utilisateurs
- Regroupe différentes parties prenantes
- Processus décisionnel démocratique
- Ancrage local fort
- Large assise sociale (plus large que quelques investisseurs privés)
- Objectifs sociétaux en plus des objectifs commerciaux

## *2. Deux exemples concrets*

## *Pour illustrer :*

- Passwerk SCFS
- E.MM.A SCFS

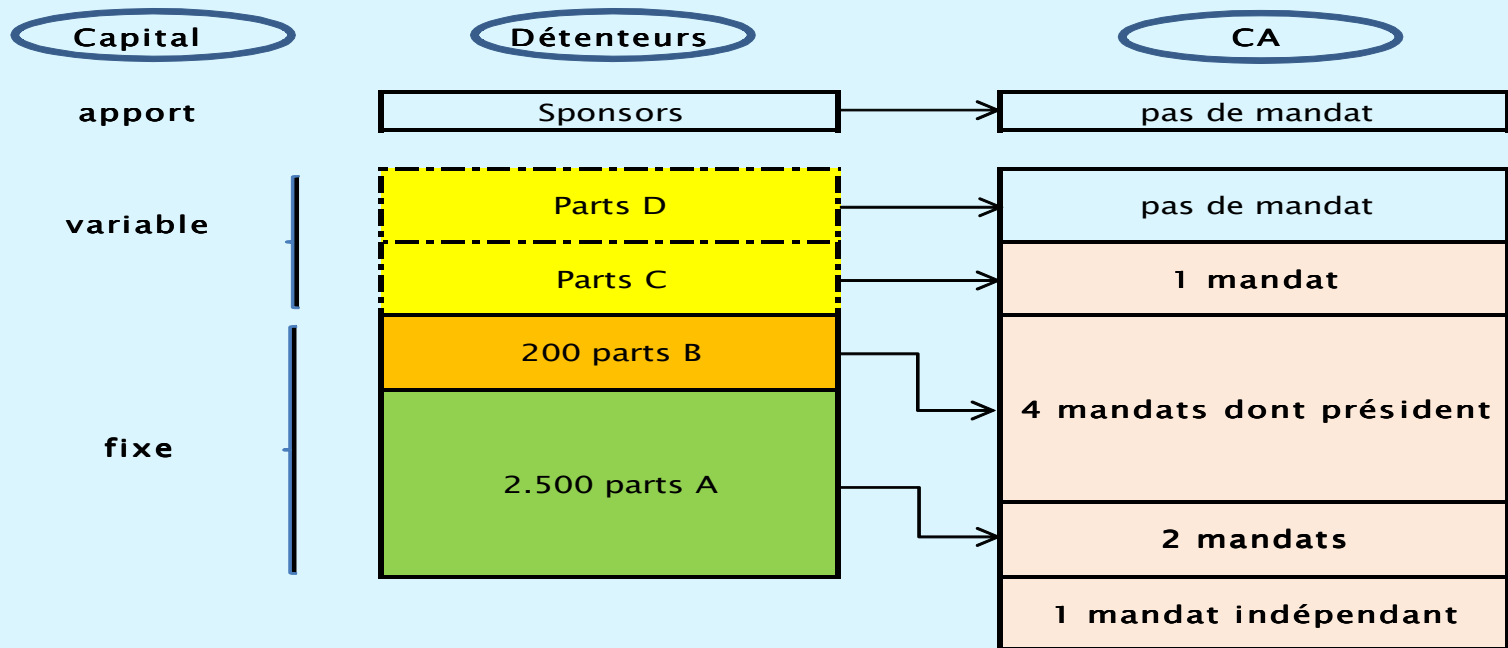


## *Passwerk SCFS*



- Concept unique, depuis 2008
- Dimension économique + dimension sociale
- Dimension économique :
  - Test de logiciel : conception, exécution et automatisation de scénarios de test
  - Tâches d'assurance qualité : nettoyage, contrôle, migration, encodage, ... de données
- Dimension sociale : personnel présentant un trouble du spectre de l'autisme (e.a. syndrome d'Asperger)

# Structure



Parts A : financiers : M2Q et Ordina Belgium  
 Parts B : 4 associations travaillant avec et pour les autistes  
 Parts C : le personnel  
 Parts D : investisseurs sympathisants

## *Particularités*

- Présence de coachs spécialisés : psychologues et orthopédagogues
- Adaptation du processus de formation par rapport aux spécificités/atouts du collaborateur (sur mesure)
- Redistribution d'une partie des bénéfices à des organisations qui en font la demande (projet avec importante plus-value sociétale et qui correspond aux buts de Passwerk) : 50.000 € pour l'ex. 2010

## *E.MM.A SCFS*



- Met en place des solutions de logement pour les seniors du quartier de la rue de Brabant (quartier Nord de Bruxelles)
- À ses côtés, l'ASBL Maison Biloba Huis :
  - propose les logements d'E.MM.A avec gestion par un animateur, lieux de rencontre, possibilité de participer à différentes activités → les habitants sont “partie prenante” du projet
  - et organise un accueil de jour pour les personnes isolées du quartier (avec l'aide des résidents)

## *Particularités*

→ 3 acteurs qui se complètent:

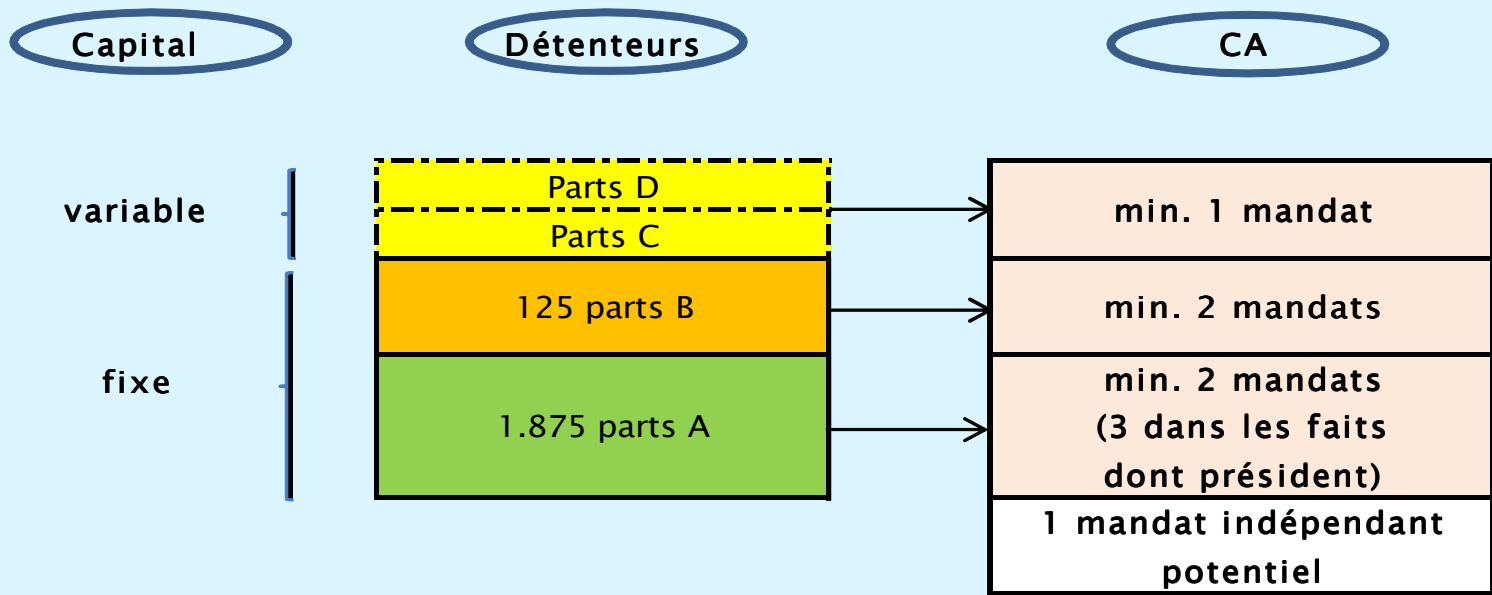
- SCFS E.MM.A
- ASBL Maison Biloba Huis
- Les habitants de la Maison Biloba Huis

→ un groupe prioritaire : les seniors

- Reflet de la population du quartier (culture, pyramide des âges, ressources limitées)
- Autonomie, pas une MRS



# Structure



Parts A : ASBL Maison Médicale du Nord

Parts B : ASBL Emancipatie via Arbeid (100 parts) et ASBL Aksent (25 parts)

Parts C : personnel, locataires, voisins

Parts D : investisseurs privés ou publics

## *Détails des parts C*

- Ouverte aux voisins
- But :
  - se tourner vers le monde extérieur
  - et assurer une dimension intergénérationnelle
- Ils sont donc appelés à donner leur avis

## Comparatif

	Passwerk	E.MM.A
# catégories de sociétaires	4 catégories : A,B, C, D	4 catégories : A,B, C, D
Acceptation nouveau sociétaire	Par le CA	Par le CA
Sortie	Demande au CA qui décide	Après min. 3 ans et préavis d'1 an (pas pour C) et max. 1/10ème de l'actif net/an
Remboursement	Nominal	Capital - réserves/nombre de parts
Rémunération du capital	Max. 6%	Max. 6%
Droits de vote	1 part = 1 voix , personne ne peut représenter + de 10% des parts existantes	1 part = 1 voix , personne ne peut représenter + de 10% des voix présentes



## *3. Défis et opportunités*

## *Pour le futur...*

- Un des défis majeurs : faire connaître le modèle coopératif !
- Coopérative pas une solution miracle mais concept qui a sa place au côté des ASBL au profit de l'ES (accès au capital e.a.)
- Offre la possibilité d'un travail sur mesure





*Merci de votre attention*

Cera SCRL

Christophe Kevelaer  
Conseiller

[christophe.kevelaer@cera.be](mailto:christophe.kevelaer@cera.be)

Tél. 016 27 96 23  
GSM 0470 85 02 33

[www.cera.be](http://www.cera.be)



**Entrepreneurs  
coopérateurs**