

**Programme de recherches socio-économiques prospectives
1996-1999**

L'économie sociale face à la crise de l'Etat-providence et de l'emploi

Rapport final de recherche

**Centre d'Economie sociale
Université de Liège**

**HIVA
Katholiek Universiteit Leuven**

**IRES, CERISIS, USOC
Université Catholique de Louvain**

mars 2000

La présente recherche est le fruit d'une collaboration entre les chercheurs de trois universités :

Université de Liège - Centre d'Economie Sociale

Prof. Jacques DEFOURNY (coordinateur)
Sybille MERTENS

Katholiek Universiteit Leuven - HIVA

Prof. Ides NICAISE
Luc LAUWEREYS

Université Catholique de Louvain - IRES, CERISIS et USOC

Prof Guy BAJOIT
Prof. Bart COCKX
Prof. Marthe NYSENS
Bruno GILAIN
Bernadette WYNANTS

TABLE DES MATIERES

Introduction générale

Partie I Clarification conceptuelle

1. La base conceptuelle
 - 1.1. L'hypothèse d'un troisième secteur
 - 1.2. Des conditions théoriques aux critères opérationnels
 - 1.3. Deux conceptions différentes du troisième secteur
 - a. le courant francophone : l'économie sociale
 - b. le courant anglo-saxon : les *nonprofit organisations*
2. les usages institutionnels
 - 2.1. Economie sociale : pour la reconnaissance d'une conception large au niveau fédéral
 - 2.2. Secteur *nonprofit* : pour un usage limité aux travaux comparatifs internationaux
 - 2.3. Secteur non marchand : pour une définition large qui combine un critère de finalité et un critère de ressources
 - 2.4. Economie sociale d'insertion : pour une reconnaissance en termes de sous-secteur de l'économie sociale
 - 2.5. Services de proximité : pour un recentrage sur la nature des services
 - 2.6. Un schéma récapitulatif

Partie II Appréhension statistique

1. l'insuffisance des données disponibles
 - 1.1. Les sources d'information officielles
 - a. les associations sans personnalité juridique
 - b. les associations sans but lucratif (A.S.B.L.)
 - 1.2. Traitement des associations dans

INTRODUCTION GENERALE

Pendant le dernier quart de siècle, la montée du chômage et de l'exclusion sociale ainsi que l'augmentation des déficits publics ont conduit à un profond réexamen du rôle de l'Etat dans la plupart des pays industrialisés. Ces facteurs ont aussi favorisé l'émergence d'une multitude d'initiatives de type associatif qui sont progressivement apparues comme des compléments importants à l'action directe des pouvoirs publics.

En fait, on redécouvre aujourd'hui que les associations forment avec d'autres organisations privées non orientées directement vers le profit (les coopératives et les mutuelles), un véritable "troisième secteur" distinct des secteurs public et privé traditionnels. Ce troisième secteur, souvent appelé "économie sociale" ou "*nonprofit sector*" était passé à l'arrière-plan lors des Trente Glorieuses dominées par la synergie Etat-marché, mais il fait à présent l'objet d'une attention de plus en plus soutenue et d'un nombre croissant de travaux scientifiques.

Néanmoins, en l'absence de cadres conceptuels unanimement acceptés et surtout d'informations statistiques systématiques, l'économie sociale est encore méconnue et même marquée d'une certaine confusion tant dans l'opinion publique que dans le débat politique.

Dans ce contexte, la recherche dont les principaux résultats sont présentés ici s'était fixé pour objectif fondamental d'améliorer la connaissance tant quantitative que qualitative de l'économie sociale belge. Il s'agissait en premier lieu de clarifier les concepts les plus souvent utilisés pour désigner le troisième secteur et de mieux appréhender sur le plan statistique sa composante à la fois la plus importante et la plus difficile à cerner, celle formée par les associations. Il s'agissait ensuite d'éclairer deux champs où l'économie sociale est fortement présente et très souvent invoquée pour contribuer à relever de grands défis contemporains : d'une part, le champ des initiatives visant l'insertion socio-professionnelle des personnes faiblement qualifiées ou qui, pour d'autres raisons, sont exclues durablement du marché du travail et, d'autre part, le champ des services de proximité considérés à la fois comme un espace privilégié pour répondre aux nouvelles demandes sociales et comme un important gisement d'emplois.

Tant pour l'analyse globale de l'économie sociale que pour les deux champs particuliers étudiés en profondeur, la démarche des différentes équipes de recherche s'est appuyée sur les travaux antérieurs réalisés en Belgique et à l'étranger et elle a combiné des approches théorique et empirique.

Plus encore, de manière à assurer la cohérence de l'ensemble des travaux, des jalons identiques ont été posés par les chercheurs dans les différents domaines étudiés. Le premier a consisté en un inventaire des termes utilisés et en une typologie des réalités examinées. Le deuxième fut l'identification des questions essentielles qui se posent à l'économie sociale dans le contexte actuel de la crise de l'emploi et de l'Etat-providence. Le troisième a été la réalisation d'enquêtes très approfondies sur des territoires limités et auprès d'échantillons représentatifs qui ont permis d'éclairer les enjeux identifiés et d'appréhender un nombre

important de paramètres concernant respectivement les associations sans but lucratif (A.S.B.L.) dans leur ensemble, les initiatives de réinsertion par l'économie de personnes défavorisées et les organisations développant des services de proximité. Enfin, la dernière étape a visé à replacer les questions abordées dans le cadre des politiques publiques et à esquisser des pistes praticables pour celles-ci.

Le degré de précision de ces pistes varie fortement d'une problématique à l'autre : parfois, on peut parler de véritables recommandations mais dans d'autres cas, la recherche fournit plutôt un éclairage nouveau sur des débats en cours. En tout état de cause, l'exploitation des résultats de cette recherche en termes de politiques publiques est loin d'être achevée : comme l'explique la conclusion de ce rapport, celui-ci va à présent servir de base de discussion à plusieurs groupes de travail impliquant notamment des acteurs de l'économie sociale et des représentants des pouvoirs publics et cette phase de transmission des résultats débouchera sur un séminaire national dans le dernier trimestre de l'année 2000.

On soulignera enfin que tous les pans de la présente recherche ont été développés en connexion étroite avec de grands projets de recherche internationaux auxquels les membres de nos équipes ont été activement associés. Ainsi, les volets concernant les constructions conceptuelles du troisième secteur (partie I ci-après) et l'amélioration de la connaissance statistique des associations (partie II) ont été confrontés régulièrement avec les travaux menés dans le cadre du très vaste programme de recherche sur le "*nonprofit sector*" mené depuis le début des années 90 par la Johns Hopkins University (Etats-Unis) dans une trentaine de pays répartis sur les cinq continents.

Quant aux volets concernant les initiatives d'insertion des peu-qualifiés (partie III) et les services de proximité (partie IV), ils ont particulièrement bénéficié de la dynamique créée par le Réseau européen EMES qui, depuis 1996, rassemble des chercheurs des 15 pays de l'Union Européenne sur le thème de "l'émergence des entreprises des sociales en Europe".

Notons enfin que le rapport final de cette recherche se veut synthétique et pratique. Il renvoie cependant à un large ensemble de matériaux conceptuels et empiriques accessible au travers des diverses publications auxquelles il est fait référence et que le lecteur retrouvera en fin de document dans la bibliographie commune aux différents thèmes abordés.

PARTIE I
CLARIFICATION CONCEPTUELLE :
VERS UN CONSENSUS SUR L'USAGE DES TERMES ?

La notion d'économie sociale est parfois utilisée à tort et à travers sans que l'on sache exactement ce que cette appellation recouvre. Souvent assimilée à d'autres termes proches (secteur *nonprofit*, secteur non marchand) ou réduite à un type d'activité (l'insertion des peu-qualifiés ou les services de proximité), elle ne jouit pas d'une définition univoque, acceptée par tous ceux qui l'utilisent. Cette première partie vise, d'une part, à mettre à jour la base conceptuelle qui se cache derrière les mots (section 1) et, d'autre part, à clarifier l'usage institutionnel qui en est fait (section 2).

1. La base conceptuelle

1.1. L'hypothèse d'un troisième secteur

L'appellation "économie sociale" s'inscrit dans un mouvement conceptuel plus large qui, partout dans le monde, cherche à compléter une vision de l'activité économique basée sur deux "idéaux-types": d'un côté, le secteur privé "capitaliste" ou "à but lucratif" et, de l'autre côté, le secteur public ou "étatique". Si ce mode de découpage traditionnel identifie deux pôles pertinents et en caractérise les formes pures, force est de constater que plusieurs

situations échappent à cette approche dichotomique.

Une approche complémentaire prétend relater l'existence de formes impures, difficiles à classer et pose l'hypothèse qu'il se dégage de cet ensemble suffisamment de caractéristiques communes qui justifient la reconnaissance d'un troisième secteur, au-delà des deux autres. Pour aller le plus loin possible dans la traditionnelle définition "en creux" qui circonscrit ce troisième ou tiers-secteur comme un ensemble d'organisations qui ne sont à la fois "ni capitalistes, ni étatiques", nous énonçons deux conditions d'appartenance à ce secteur.

Ces conditions portent sur deux catégories d'agents que l'on peut identifier au sein de toute organisation économique : la catégorie bénéficiaire et la catégorie dominante. On entend par catégorie bénéficiaire, celle à laquelle l'organisation vise à attribuer son surplus. Elle joue le rôle du requérant résiduel, c'est-à-dire de celui qui a le droit de recevoir le solde après règlement de l'ensemble des charges à payer. La catégorie dominante est celle à qui revient le pouvoir de décision en dernier ressort. Elle exerce un droit de contrôle résiduel, c'est-à-dire qu'elle a le droit de prendre des décisions concernant l'organisation "si celles-ci ne sont pas explicitement préétablies par la loi ou réservées à autrui par contrat".

Le troisième secteur se distingue du secteur capitaliste parce qu'il est composé d'organisations "où une catégorie d'agents, autres que les investisseurs (actionnaires), se voit attribuer la qualité de bénéficiaires explicites, intentionnels de l'activité économique". Il se distingue de la sphère étatique parce qu'il rassemble des organisations qui échappent dans une certaine mesure à l'autorité publique, c'est-à-dire au sein desquelles une catégorie d'agents autre que les pouvoirs publics (Etat ou pouvoirs locaux) se voit attribuer la qualité de catégorie dominante.

Ces deux conditions sont nécessaires et suffisantes pour dégager un troisième secteur distinct du secteur privé capitaliste et du secteur étatique. En le définissant par opposition à ce qui fait la spécificité de ces deux secteurs traditionnels, elles mettent en évidence le plus grand dénominateur commun aux organisations qui en font partie et constituent ce qu'on pourrait appeler une approche générique du tiers-secteur.

1.2. Des conditions théoriques aux critères opérationnels

Au sein du troisième secteur, il est courant de distinguer les organisations d'intérêt général des organisations d'intérêt mutuel. Quand les catégories dominante et bénéficiaire coïncident, on est en présence d'une organisation d'intérêt mutuel (coopératives, groupements professionnels, syndicats, mutualités, comités de quartier, clubs récréatifs, etc.). En effet, dans ce cas, les décideurs ont la possibilité de diriger l'organisation dans l'intérêt de leur propre groupe. En revanche, dès que ces deux catégories sont différentes, l'organisation peut être qualifiée d'intérêt général (organisations caritatives, fondations, écoles, hôpitaux, etc.).

Tableau I.1 Critères opérationnels et indicateurs d'appartenance au tiers-secteur

	Condition n°1 : non capitaliste Bénéficiaires ≠ Investisseurs	Condition n°2 : non étatique Dominants ≠ Pouvoirs publics
Organisations d' intérêt général B≠D	<i>critères :</i> - contrainte de non-distribution du profit - indépendance <i>indicateurs :</i> - bénévolat, dons, avantages fiscaux	<i>critères :</i> - appartenance au secteur privé - indépendance <i>indicateurs :</i> - liberté d'adhésion
Organisations d' intérêt mutuel B=D	<i>critères :</i> - double qualité des membres - finalité de service aux membres et modalité d'affectation des excédents cohérente avec la finalité - rupture du lien proportionnel entre propriété et pouvoir	<i>critères :</i> - indépendance voire autonomie de gestion <i>indicateurs :</i> - liberté d'adhésion

Pour rendre opérationnelles les deux conditions théoriques énoncées ci-dessus, il faut les traduire en critères ou principes d'appartenance. Or, on peut montrer que, pour être pertinents, les critères opérationnels sur lesquels repose l'appartenance des organisations au tiers-secteur varient selon la nature de ces dernières. Sans entrer dans le détail des arguments, le tableau I.1 ci-dessus synthétise les résultats auxquels on aboutit, dans l'un et l'autre cas de figure. Les deux conditions théoriques sont reprises en colonnes et la nature des organisations (intérêt général versus intérêt mutuel) en lignes. Les quatre cases qui en résultent présentent les critères et les indicateurs d'appartenance au troisième secteur. Comme leur nom le laisse entendre, les indicateurs ont un statut particulier. Contrairement aux critères, leur vérification n'est pas nécessaire pour garantir l'appartenance mais elle la renforce.

1.3. Deux conceptions différentes du troisième secteur

Quand on quitte l'approche purement conceptuelle pour aborder la réalité du terrain, on observe le plus souvent que ces deux types d'organisations incarnent les formes pures d'un troisième secteur qui se présente plutôt comme un continuum s'étendant de celles qui poursuivent l'intérêt de leurs membres à celles qui recherchent l'intérêt général en passant par des formes plus mixtes. Dès lors, pour des raisons opérationnelles, il paraît logique d'appréhender la réalité du tiers-secteur en se centrant d'abord sur ce qui en constitue le "noyau dur". Par noyau dur, nous entendons les organisations qui, pour des raisons de contexte historique et socio-politique, peuvent être identifiées comme se situant au coeur de sa dynamique.

L'approche développée ci-dessus, par la distinction qu'elle opère entre le niveau des conditions d'appartenance et celui des critères opérationnels, permet d'une part d'établir une toile de fond commune à l'ensemble des conceptions plus précises et plus opérationnelles qui cherchent à appréhender la réalité du troisième secteur et d'autre part, reconnaît qu'au sein de contextes différents naissent des conceptions différentes de ce qu'est le troisième secteur.

Ainsi, si le terme "tiers-secteur" semble particulièrement fédérateur au niveau international, un parcours approfondi de la littérature francophone et anglo-saxonne suggère que, parmi les principales appellations de ce que pourrait être ce troisième secteur, deux grandes tendances semblent émerger : d'une part, le courant du monde francophone (ou latin) centré sur le concept d'économie sociale et, d'autre part, celui du monde anglo-saxon aux premiers rangs duquel se profile la notion de secteur des organisations *nonprofit*. Un rapide survol des conditions d'émergence de ces deux notions, en prenant comme contextes de référence la Belgique et les Etats-Unis, vont nous permettre de justifier les différences par l'adaptation de chaque conception au contexte au sein duquel elle a émergé.

a. Le courant francophone : l'économie sociale

Les origines du concept d'économie sociale renvoient à la réalité des groupements associatifs et solidaristes qui se développent déjà au siècle dernier en réaction aux dégâts causés par l'expansion du capitalisme industriel. Fondées sur la solidarité et le "self-help", ces organisations d'intérêt mutuel préfigurent la naissance d'un troisième secteur dans la mesure où elles prennent distance vis-à-vis des modalités classiques de la production marchande à but de lucre et aussi vis-à-vis de l'intervention des pouvoirs publics. Au tournant du 20ème siècle, elles sont reconnues par des statuts juridiques distincts (associations, coopératives, mutuelles) qui précisent, entre autres, le degré d'insertion de l'activité dans la production marchande et la position des associés par rapport à l'activité.

Les évolutions socio-économiques de la période d'après-guerre (développement de l'Etat-Providence, crise économique des années 70, accroissement de la concurrence sur les marchés, etc.) transforment les rapports entre ce troisième secteur et les deux autres. Ces transformations menacent les spécificités des organisations du troisième secteur, accentuent la pression sur leurs règles de fonctionnement et, par là, offrent un terreau favorable aux mouvements de regroupement qui s'opèrent entre ces différents acteurs.

La "paternité" du concept actuel d'économie sociale revient à la France qui, dès 1977, redécouvre le vocable et l'utilise pour chapeauter le rassemblement des coopératives, mutuelles et associations. Depuis lors, la reconnaissance institutionnelle du terme lui a progressivement donné le poids nécessaire pour désigner le troisième secteur, non seulement en France mais aussi en Belgique, en Espagne, au Portugal et au Québec ainsi que, dans une moins large acceptation, en Italie et en Suède.

Depuis une quinzaine d'années, les travaux de définition de diverses institutions se sont attachés à cerner les spécificités des organisations de l'économie sociale, c'est-à-dire à identifier en quoi ils sont des producteurs différents. En Belgique, le Conseil Wallon de l'Economie Sociale (CWES) a adopté en 1990 une formulation issue de ce genre de démarche dans laquelle le concept d'économie sociale se construit en soulignant les similitudes et les différences qui existent entre les deux secteurs traditionnels et le troisième secteur qu'il cherche à appréhender. A l'instar des deux autres secteurs, l'économie sociale s'inscrit dans le champ des activités économiques. Elle rassemble des organisations qui, par la nature et par les modes d'échange et de financement de leur production, pourraient appartenir aussi bien au secteur privé capitaliste qu'au secteur public. Cependant, leur finalité, le caractère souvent

démocratique de leur processus de décision et les modes de distribution de leurs revenus les différencient du secteur privé "traditionnel" et les rapprochent de la sphère publique tandis que l'autonomie de leur gestion veut les démarquer de celle-ci et les assimiler plutôt au secteur privé.

Tableau I.2 La définition de l'économie sociale selon le CWES

L'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants:

- finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit,
- autonomie de gestion,
- processus de décision démocratique,
- primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

Le rôle central et fondateur dans l'émergence du troisième secteur en France et en Belgique revient aux organisations d'intérêt mutuel (et plus particulièrement aux groupements coopératifs). Cela s'explique notamment par le développement de l'Etat-Providence qui a repris à son compte une bonne partie des services d'intérêt général. Si l'on se réfère au tableau I.1, les principes de la définition du CWES cadrent bien avec des critères d'appartenance adaptés à un "noyau dur" du type intérêt mutuel. On peut observer sans surprise que la finalité et la rupture du lien proportionnel entre la détention du capital et le pouvoir se trouvent dès lors au coeur de cette définition.

L'adaptation du comportement des coopératives de grande taille aux exigences de l'internationalisation des marchés les a transformées au point de réduire à peu de chose la distance qui les sépare des entreprises privées classiques. L'atténuation de leur parenté avec des dynamiques associatives sans but lucratif menace la cohérence interne du concept d'économie sociale. Un élément plus quantitatif pourrait également concourir à déplacer le coeur du troisième secteur francophone des coopératives vers les associations. En effet, aujourd'hui, elles représentent la plus grosse composante de ce secteur et la remise en question de l'Etat-providence pourrait entraîner un accroissement du nombre d'organisations privées servant l'intérêt général. De tels éléments pourraient amener la conception francophone du tiers-secteur à évoluer dans les années à venir.

Enfin, même si les critères ou principes présentés ci-dessus se veulent opérationnels, l'identification des formes susceptibles de faire partie du troisième secteur offre un apport complémentaire non négligeable. En signalant que les activités de l'économie sociale sont exercées par des associations, des mutuelles et des sociétés principalement coopératives, la définition du CWES, comme d'autres approches européennes du troisième secteur, en recense les composantes majeures tout en laissant la porte ouverte à d'autres formes juridiques (voir *infra*).

b. Le courant anglophone : les nonprofit organisations

Le noyau dur du tiers-secteur nord-américain est plutôt constitué d'associations servant l'intérêt général. Cela peut sembler paradoxal quand on sait que, selon les analyses

anthropologiques, historiques et sociologiques, ce sont les groupements d'intérêt mutuel qui sont à la base de la dynamique associative nord-américaine, vieille de près de deux siècles. Les organisations qualifiées aujourd'hui de "charitables" ou "philanthropiques" sont pour la plupart le fruit de l'évolution d'organisations privées qui, à l'origine, visaient l'entraide mutuelle.

Dans un contexte déjà fort marqué par la reconnaissance de l'initiative individuelle et par l'hostilité à l'égard d'un pouvoir étatique centralisé, l'avènement du capitalisme industriel au cours du siècle dernier a renforcé, aux yeux des défenseurs du secteur privé, la nécessité d'en affirmer l'indépendance par rapport à l'Etat. Les associations ont été entraînées dans ce courant du "moins d'Etat possible" et ont été présentées comme une alternative privée au rôle qu'aurait pu jouer l'Etat dans la fourniture de services (quasi) collectifs. C'est de cette période que date l'émergence d'organisations d'intérêt général (écoles, hôpitaux, etc.) financées en large partie par des fortunes privées et c'est à partir de ce moment qu'on commence à reconnaître l'existence d'un troisième secteur, forcément distinct de la sphère de l'Etat mais également du secteur capitaliste dans les objectifs qu'il poursuit.

Après la seconde guerre mondiale, dans le cadre du New Deal, les Etats-Unis réalisent l'ampleur des besoins sociaux qui ne sont pas satisfaits. A nouveau, l'idéologie d'un secteur privé "fort" conduit l'Etat fédéral à confier la mission de satisfaction de ces besoins aux administrations locales mais aussi et surtout aux associations. L'Etat se porte garant de l'intérêt général en se bornant à financer largement ces organisations "partenaires".

Dans une étude consacrée à l'importance du troisième secteur aux Etats-Unis, E. Archambault rappelle que les organisations philanthropiques (ou d'intérêt général) représentent environ 90 pourcents des organisations de ce secteur". De toute évidence, il convient de lier cette caractéristique au rôle limité joué par l'Etat dans ce pays. Ch. Rock et M. Klinedinst accèdent cette thèse en soulignant que "la plus grande part de l'activité du secteur (mesurée par les dépenses ou par l'emploi) consiste dans la fourniture de services sociaux qui, lorsqu'ils existent dans d'autres économies développées, sont ordinairement dispensés directement par des agences gouvernementales".

Le terme "*nonprofit sector*" est apparu dans les années 60. Il met en évidence une caractéristique importante des associations, relative à leur finalité : elles ne cherchent pas à distribuer des profits à ceux qui les contrôlent ou les dirigent. Cette caractéristique les rend "éligibles" pour l'exemption fiscale au niveau de la taxe fédérale sur le revenu. L'Internal Revenue Code a largement contribué à la reconnaissance du secteur en listant une vingtaine de catégories d'organisation "exemptables"(en fonction des objectifs qu'elles poursuivent). Cette liste est devenue en réalité la définition "opérationnelle" du secteur *nonprofit*. aux Etats-Unis. Elle recouvre principalement des organisations d'intérêt général mais accueille également des organisations d'intérêt mutuel.

Pour combler le vide conceptuel et pour donner une chance au terme "*nonprofit*" d'être "exportable", L.M. Salamon et H.K. Anheier, promoteurs à l'Université Johns Hopkins d'un vaste projet de comparaison internationale du secteur *nonprofit*, ont proposé il y a quelques années, une définition basée sur la structure et le fonctionnement de ces organisations d'un

troisième type. Cette définition est reprise au tableau I.3 ci-dessous.

Tableau I.3 La définition Johns Hopkins du secteur *nonprofit*

Le secteur *nonprofit* rassemble les entités qui partagent les cinq caractéristiques suivantes :

- Ce sont des organisations, c'est-à-dire qu'elles ont une existence institutionnelle.
- Elles sont privées, séparées institutionnellement de l'Etat.
- Elles ne distribuent pas de profits à leurs membres ou à leurs administrateurs.
- Elles sont indépendantes dans la mesure où elles ont leurs propres règles et instances de décision.
- Enfin, l'adhésion à ces entités est libre et elles sont capables de mobiliser des ressources volontaires sous la forme de dons ou de bénévolat.

Tout d'abord, cette définition exclut les organisations qui appartiennent plutôt à la sphère domestique ou tout groupement éphémère. Ensuite, elle cerne le secteur *nonprofit* comme étant le regroupement des organisations qui vérifient des conditions qui les démarquent du secteur privé à but lucratif (elles ne peuvent pas distribuer de profit à leurs membres et à leurs administrateurs et elles doivent être indépendantes de toute entité extérieure) et de la sphère publique (elles doivent être privées, comprendre un certain niveau de participation volontaire et être indépendantes de toute administration publique).

Même si cette définition était au départ à vocation internationale, on y lit l'influence très nette du modèle américain. La prédominance des organisations d'intérêt général explique notamment la place centrale qu'occupe la contrainte de non-distribution du profit ou la caractère privé des organisations dans la conception anglo-saxonne (voir tableau I.1).

2. Les usages institutionnels

Dans cette deuxième section, nous allons passer en revue les différents termes souvent utilisés en Belgique et en confronter les usages courants aux propositions qui visent à clarifier ces usages et à les rendre univoques. Notre démarche tente également d'inscrire ces termes dans une perspective internationale en rendant leur usage si possible compatible avec l'utilisation qui en est faite en dehors de nos frontières.

2.1. "Economie Sociale" : Pour la reconnaissance d'une conception large au niveau fédéral

Alors que l'appellation "économie sociale" est généralement utilisée en Wallonie et à Bruxelles dans le sens de la définition du CWES (voir *supra*), il n'en va pas de même dans tout le pays. Jusqu'il y a peu, la Flandre souscrivait à la définition du CWES dans la mesure où elle permettait de situer historiquement l'économie sociale. Toutefois, on ne retrouvait sous le label "*sociale economie*" que les organisations visant l'insertion des peu-qualifiés par l'activité économique : *invoegbedrijven, sociale werkplaatsen, werkervaringsbedrijven, etc.* Le concept n'évoquait pas un mode de fonctionnement particulier. Il reposait plutôt sur la

finalité de l'organisation, elle-même centrée sur un groupe-cible.

Fin 1997, une trentaine d'organisations représentatives du mouvement associatif flamand ont mis sur pied une plate-forme de concertation sur l'économie sociale. Rassemblés au sein du *VOSEC (Vlaams Overleg Sociale Economie)*, les membres souscrivent à une vision commune de l'économie sociale. Le travail conceptuel mené au sein de ce rassemblement élargit considérablement la portée de l'appellation "*sociale economie*" en Flandre car elle reconnaît que, si l'insertion, par l'activité économique, de personnes marginalisées reste au coeur de l'économie sociale flamande (ou en tout cas des préoccupations des responsables politiques), elle s'y trouve désormais aux côtés d'autres finalités. Ensuite, comme en Wallonie, l'énoncé d'une série de principes était la recherche de cette finalité et affirme la spécificité des organisations qui se rassemblent sous le vocable "*sociale economie*". L'analyse détaillée de ces principes et des suggestions d'application qui leur sont associées identifie de nombreuses similitudes entre la signification du concept au Nord et celle en vigueur au Sud du pays.

Au niveau européen, tant les travaux du Comité économique et social du Parlement Européen que ceux de la DG XXIII de la Commission Européenne retiennent une définition qui identifie, par le biais du statut juridique, l'ensemble des composantes regroupées sous l'appellation "économie sociale". Aux coopératives, mutualités et associations, elle a ajouté les fondations.

Cette identification sur une base juridico-institutionnelle est également un fondement de la définition du CWES. Mais ce fondement n'est pas suffisant. En effet, un survol de la législation belge relative aux sociétés coopératives, aux mutualités et aux associations montre l'insuffisance de ces formes juridiques à garantir l'adhésion complète aux valeurs mises en avant par le concept d'économie sociale. La mission publique des mutualités, l'ouverture du capital des coopératives à des investisseurs extérieurs, la présence importante de "fausses" coopératives, l'existence d'associations très proches des deux secteurs traditionnels sont autant de situations qui affaiblissent la cohérence du concept.

Ces situations ne doivent toutefois pas occulter que d'une part, les statuts précités recouvrent bon nombre d'organisations ayant une finalité et un mode de fonctionnement qui les différencient du secteur public et du secteur privé capitaliste et que, d'autre part, la définition du CWES rend bien compte de cette éthique spécifique en reprenant à la suite de l'identification des composantes les principes exposés plus haut. Enfin, un examen de la nouvelle forme de société à finalité sociale révèle que, sans revendiquer une longue tradition historique, elle s'inscrit dans la définition du CWES. Cela montre à souhait que l'adoption des trois autres statuts ne conditionne pas l'appartenance à l'économie sociale.

Au niveau fédéral, le gouvernement belge a reconnu l'approche large de l'économie sociale tout en déclarant que "la Belgique met actuellement l'accent sur un des secteurs de l'économie sociale considéré comme prioritaire : l'économie sociale d'insertion". Récemment, le Conseil Supérieur de l'Emploi a suggéré de retenir une définition inspirée de l'approche wallonne, qui combine le même repérage juridico-institutionnel et l'énoncé des mêmes principes éthiques mais qui s'en écarte quelque peu en précisant comment atteindre l'autonomie de gestion et en insistant sur une politique active de création d'emplois.

Pour diminuer les risques de confusion, nous recommandons (1) d'utiliser une définition commune au niveau du pays, qui s'inscrive dans une perspective européenne, (2) d'accepter que la définition nationale puisse être revue en cas de grande évolution du noyau dur du troisième secteur belge et de n'autoriser des différences conceptuelles régionales ou communautaires que s'il s'avérait que les noyaux durs du troisième secteur y sont sensiblement différents, (3) de distinguer d'une part le niveau de l'analyse conceptuelle et, d'autre part, le niveau des priorités politiques (qui exprimeraient par exemple une plus grande attention à l'emploi ou un souhait de voir les organisations d'économie sociale diversifier leurs sources de financement).

Le tableau I.4 ci-dessous reprend dans la colonne de gauche les différents usages du terme "économie sociale" et dans la colonne de droite la définition que nous proposons dans la droite ligne des recommandations que nous avons émises.

Tableau I.4 Usages et proposition de définition du concept d'économie sociale

Usages	Proposition
- En Wallonie : définition du CWES. - En Flandre: vision traditionnelle limitée aux initiatives d'insertion. Le VOSEC rallie la vision wallonne avec quelques nuances - Au niveau fédéral : ouverture conceptuelle à une vision large mais priorité politique à l'économie sociale d'insertion - Au niveau européen : reconnaissance des composantes de l'économie sociale	En Belgique, l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des sociétés - principalement coopératives et/ou à finalité sociale -, des mutualités, des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : - finalité de service aux membres et à la collectivité plutôt que de profit; - autonomie de gestion; - processus de décision démocratique; - primauté du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

2.2. "Secteur nonprofit" : Pour un usage limité aux travaux comparatifs internationaux

En Flandre, le terme de "*nonprofit sector*" est en général utilisé comme équivalent approximatif de l'expression française "secteur non marchand" (voir *infra*). Cet usage n'est pas heureux car il s'oppose aux conventions internationales en laissant entendre que des organisations publiques font partie du secteur *nonprofit*. En Wallonie, le terme n'est pas utilisé. Au niveau international, la conception définie dans le cadre du projet Johns Hopkins commence à faire école. En se prêtant à l'exercice d'appliquer cette conception pour cerner le troisième secteur belge, on se rend vite compte qu'elle est inadaptée à notre contexte parce qu'elle limite le troisième secteur aux seules associations indépendantes.

En effet, tout d'abord, le critère d'appartenance au secteur privé et le critère d'indépendance excluent les associations visiblement contrôlées ou nées à l'initiative des autorités locales, régionales ou fédérales. Or, la réalité des associations n'est pas dichotomique mais renvoie plutôt à un continuum allant de l'initiative associative totalement indépendante à l'association

très directement contrôlée par des pouvoirs publics. Ensuite, dans l'optique "*nonprofit*", les mutualités sont aussi rejetées en raison de la mission publique qu'elles remplissent. Pourtant, dans leurs activités autres que celles liées à l'assurance maladie-invalidité obligatoire, elles font partie intégrante de la dynamique associative. De plus, ce qui aujourd'hui apparaît comme une dimension "étatique" de leurs activités est le résultat de luttes menées par le mouvement associatif depuis plus d'un siècle. Ces deux raisons nous amènent à souhaiter l'inclusion des mutualités dans le troisième secteur. Enfin, la contrainte de non-distribution du profit rejette les sociétés coopératives (même celles inspirées effectivement par les principes coopératifs) et les sociétés à finalité sociale hors du secteur *nonprofit*. Or, dans la mesure où elles autorisent la distribution des excédents tout en soumettant les modalités de celle-ci à une finalité qui n'est pas la recherche du profit, elles ont, à notre sens, leur place en dehors du secteur capitaliste, au sein du troisième secteur.

Nous recommandons dès lors (1) d'éviter d'utiliser le terme "*nonprofit*" dans un sens différent de celui retenu dans le cadre du projet Johns Hopkins et (2) de limiter l'usage du terme "*nonprofit sector*" aux travaux et débats internationaux tout en gardant à l'esprit que ce terme ne désigne qu'une partie de notre troisième secteur.

Tableau I.5 Usages et prise de position sur le concept de secteur *nonprofit*

Usages	Proposition
- Au niveau international : définition Johns Hopkins - En Flandre, le terme "<i>nonprofit</i>" renvoie au secteur non marchand - En Wallonie : néant	Dans une perspective comparative internationale, il est judicieux de reconnaître l'existence d'un secteur <i>nonprofit</i> (au sens de la définition retenue dans le cadre du projet Johns Hopkins) mais il est tout aussi important de préciser que ce concept ne recouvre qu'une partie de la réalité du troisième secteur belge, mieux circonscrit par le concept d'économie sociale.

2.3. "Secteur non marchand" : Pour une définition large qui combine un critère de finalité et un critère de ressources

Aux yeux des économistes, la distinction marchand/non-marchand renvoie tout naturellement au concept central de "marché". Est marchande une activité pour laquelle on cherche intentionnellement à couvrir le coût de production par un prix, c'est-à-dire par la médiation du marché. Tandis qu'une activité non marchande est une activité dont le résultat (bien ou service) est délivré gratuitement ou à un prix qui ne cherche pas à couvrir le coût de production. En comptabilité nationale, ceci se traduit par la notion de prix économiquement non significatif.

Dans la mesure où, parce qu'elles combinent des ressources d'origine marchande (ventes) et non marchandes (subventions, dons, cotisations), de nombreuses organisations ne couvrent pas leur coût de production par les prix qu'elles pratiquent, la traduction en termes opérationnels de cette approche dite "approche par les ressources" oblige à recourir à une limite sur l'importance des ressources marchandes. Ainsi, par exemple, le système européen de comptabilité nationale (Système SEC-1995) a coutume de trancher en utilisant le critère des 50% : "si moins de 50% des coûts de production sont couverts par le produit des ventes,

l'unité institutionnelle concernée constitue un producteur non marchand". A nos yeux, le caractère forcément arbitraire de la limite constitue la faiblesse majeure de cette approche.

En Belgique francophone, le terme "non marchand" est très populaire. Dans son acception la plus courante, il désigne les activités pour la santé humaine et l'action sociale prestées par des associations, des sociétés à finalité sociale ou des pouvoirs publics. Cette vision a d'ailleurs été entérinée par la législation belge sur le Maribel Social. Elle a également donné naissance au regroupement des organisations visées au sein de la Confédération des Entreprises du Non-Marchand (CENM). En Flandre, ce champ est généralement désigné par l'appellation "*nonprofit*" ou "*social profit*" sector. Cette deuxième approche combine un élément de finalité (seuls les prestataires "non lucratifs" sont repris) et un repérage par le secteur d'activité (codes 85.1 et 85.3 de la NACE-BEL). La principale limite de cette approche plus pragmatique tient à ce que le choix des secteurs d'activité retenus semble limité en regard de caractéristiques similaires que l'on retrouve dans d'autres secteurs comme l'éducation, la culture, etc. Pour dépasser les limites des deux approches prises isolément, nous proposons de combiner les éléments fondateurs de chacune d'elles : les ressources, la finalité et la nature des activités. La définition que nous proposons est reprise dans le tableau I.6 ci-dessous.

Tableau I.6 Usages et proposition de définition du concept de secteur non marchand

Usage	Proposition de définition
- Au niveau international : conventions de la comptabilité nationale. - En Belgique : désigne le champ du Maribel social. CENM/CSPO. - rem : En Flandre, le terme niet-markt n'est pas utilisé. On préfère <i>nonprofit</i> ou <i>social profit</i> sector.	Les conventions internationales de la comptabilité nationale sont justifiées lorsqu'il s'agit de définir de façon opérationnelle la production non marchande. Toutefois, pour circonscrire le secteur non marchand, le "critère des 50%" paraît trop restrictif. Par secteur non marchand, nous entendons l'ensemble des organisations animées d'une finalité non lucrative et qui, en raison de la nature collective des biens et services qu'elles offrent ou parce qu'elles refusent de laisser les seules lois du marché régir cette production, la valorisent autrement que par la vente à un prix couvrant le coût de production.

2.4. "Economie sociale d'insertion" : Pour une reconnaissance en termes de sous-secteur de l'économie sociale

Dans le cadre de la crise de l'emploi et de l'exclusion durable de certaines personnes du marché du travail, les pouvoirs publics ont, dans notre pays, mis l'accent ces dernières années sur le potentiel de l'économie sociale en termes de création d'emplois et de réinsertion professionnelle et sociale. Cette attention focalisée sur la problématique de l'emploi a contribué à réduire la portée du concept "économie sociale" aux seules initiatives visant l'insertion des peu-qualifiés.

Cette confusion est regrettable. Tout d'abord, l'économie sociale ne se résume pas à une finalité d'insertion. D'après une récente enquête menée par le Conseil Supérieur de l'Emploi, on peut évaluer à 30 000 le nombre de personnes employées dans l'économie sociale d'insertion, soit moins de 10% de l'emploi dans l'ensemble de l'économie sociale (voir *infra*).

Même s'il demeure approximatif, ce rapport a le mérite de situer l'économie sociale d'insertion à l'intérieur du champ plus vaste de l'économie sociale. D'autre part, il convient également de signaler que l'économie sociale n'a pas l'apanage de l'insertion par l'économique ou de ce que l'on appelle en Flandre "sociale tewerkstelling" et qu'on pourrait traduire en Wallonie par "emploi social". Le secteur privé à but lucratif et le secteur public peuvent être à l'origine d'initiatives visant la réinsertion de groupes-cibles.

Nous recommandons (1) de considérer l'économie sociale d'insertion comme un pan de l'économie sociale et (2) de la définir sur base de trois critères : l'appartenance à l'économie sociale, un objet social d'insertion sociale et professionnelle de demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer, l'insertion par le biais de l'activité productrice. C'est d'ailleurs l'approche suivie par le gouvernement belge dans son plan pluriannuel pour l'emploi. Aux trois critères repris ci-dessus, il ajoute toutefois des exigences opérationnelles en termes de public-cible, de personnel d'encadrement, et de reconnaissance par l'autorité publique.

Dans la troisième partie de ce rapport, on trouvera un panorama des différentes initiatives qui constituent l'économie sociale d'insertion et qui se distinguent par le mode d'insertion, le public visé et les moyens mis en oeuvre pour atteindre l'objectif.

Tableau I.7 Usages et proposition de définition de l'économie sociale d'insertion

Usage	Proposition de définition
- En Wallonie: une partie de l'économie sociale - En Flandre: souvent considérée comme l'économie sociale dans son ensemble - Par les pouvoirs publics : le coeur de l'économie sociale	L'économie sociale d'insertion recouvre l'ensemble des initiatives d'économie sociale qui ont pour finalité première la réinsertion, par le biais d'une activité économique productive, des demandeurs d'emploi difficiles à placer.

2.5. "Services de proximité" : Pour un recentrage sur la nature des services

La notion de "services de proximité" ne fait pas encore l'objet d'une définition communément admise. En général, on se réfère à des listes de domaines d'activité couverts qui en donnent plutôt un repérage pragmatique qu'une définition conceptuelle. Ainsi, la Commission Européenne distingue quatre domaines d'activité : les services de la vie quotidienne, les services d'amélioration du cadre de vie, les services culturels et de loisirs et les services d'environnement.

De récents travaux de recherche ont toutefois contribué à la progressive construction du concept. Ainsi, les chercheurs du CERISIS proposent une définition qui "permet d'avancer dans la compréhension des modes d'organisation de ces services" parce qu'elle identifie leurs caractéristiques spécifiques et, partant, les enjeux collectifs qui y sont liés. Cette définition est reprise au tableau I.8 ci-dessous et repose sur la notion de proximité, fondatrice de la nature des services visés.

Ce faisant, elle évite deux écueils majeurs, fréquemment rencontrés. Le premier écueil concerne l'association courante qui est établie entre le développement des services de proximité et la réinsertion par l'économie des personnes peu-qualifiées. Ce lien "automatique" ne résiste pas à l'analyse. Les exigences de qualification, la nécessité de pérenniser les emplois, l'identification d'autres enjeux que celui de la création d'emploi recommandent d'être prudents.

Le second écueil est relatif à l'inclusion de services de proximité dans l'économie sociale. Si certaines organisations d'économie sociale prestent effectivement des services de proximité, une partie est cependant fournie par des prestataires publics ou par des producteurs ayant un objectif de profit. Ces deux thèmes seront traités dans la quatrième partie consacrée aux services de proximité.

Tableau I.8 Usages et proposition de définition du concept de services de proximité

Usage	Proposition
- Inclusion dans l'économie sociale - La Commission Européenne définit les champs - Confusion avec les possibilités d'insertion	Même s'ils peuvent y contribuer, les services de proximité n'ont pas pour finalité première l'insertion socioprofessionnelle des demandeurs d'emploi peu-qualifiés. Ce sont des services caractérisés par la notion de proximité : ils répondent à des demandes individuelles ou collectives à partir d'une proximité objective parce qu'ancrée sur un espace local restreint, et, éventuellement subjective, c'est-à-dire renvoyant à la dimension relationnelle de la prestation. Ils peuvent être prestés par des organisations d'économie sociale, des pouvoirs publics ou des organisations privées à but lucratif.

2.6. Un schéma récapitulatif

A l'évidence, les différentes notions présentées ci-dessus ne se recoupent pas. Elles couvrent parfois, et en partie, des réalités communes mais ont chacune leur raison d'être. Le schéma I.1 ci-dessous les met en présence les unes des autres et facilitent ainsi la compréhension de ce qu'elles entendent désigner.

Le schéma comprend trois dimensions. En colonne, on a distingué le secteur privé du secteur public et, au sein de ces deux ensembles, les organisations selon leur finalité (for profit ou not-for-profit c'est-à-dire lucrative ou non lucrative). En ligne apparaissent les trois cas de figure sur l'origine des ressources : soit l'activité de l'organisation est financée par des ressources très majoritairement voire totalement marchandes, soit l'organisation recourt à une combinaison de ressources marchandes et non marchandes, soit elle repose essentiellement (voire totalement) sur des ressources non marchandes.

Le secteur de l'économie sociale correspond à la colonne "not-for-profit" du secteur privé. Le secteur non marchand s'étend sur les cases qui combinent la dimension "not for profit" et le recours partiel (ressources mixtes) ou total à des ressources non marchandes. Il comprend une composante privée et une composante publique. L'économie sociale d'insertion s'inscrit au coeur de l'économie sociale. Le plus souvent, les organisations qui en font partie combinent des ressources d'origine non marchande et marchande, en raison de leur double activité : insertion par l'économique. Enfin, les services de proximité constituent un secteur d'activité "transversal" dans la mesure où les prestataires de ces services peuvent appartenir au secteur public ou au secteur privé et au sein de celui-ci, avoir une finalité lucrative ou non. En général, leurs ressources sont mixtes.

Schéma I.1 Un schéma conceptuel récapitulatif

insérer ici le schéma Mac draw

PARTIE II
APPREHENSION STATISTIQUE DES ASSOCIATIONS :
VERS UN COMPTE SATELLITE ?

L'économie sociale est de plus en plus souvent évoquée comme une piste à explorer pour relever certains défis de notre société. Si la connaissance statistique des organisations coopératives et mutualistes a beaucoup progressé aux cours des dernières décennies, force est de constater que règne, à l'égard de la composante associative de notre troisième secteur, une méconnaissance statistique profonde.

Cette appréhension déficiente de l'associatif pose problème. Elle empêche les chercheurs de mettre certaines théories à l'épreuve de la vérification empirique. Elle prive également les décideurs d'informations utiles à l'analyse et à l'élaboration des politiques économiques. Tant sur le plan scientifique que politique, le besoin d'informations statistiques sur la réalité associative se fait sentir. Cette deuxième partie vise, tout d'abord, à faire le point sur les limites du traitement que réservent actuellement les organismes statistiques officiels aux associations (section 1), ensuite à livrer un premier panorama statistique du secteur des A.S.B.L. belges établi sur base d'une enquête-pilote (section 2), et enfin, à donner un aperçu des pistes qu'il conviendrait d'emprunter si l'on souhaite dépasser les limites actuelles (sections 3 et 4).

1. L'insuffisance des données disponibles

L'activité économique des associations (A.S.B.L. et associations de fait) est, en Belgique comme dans la plupart des pays européens, mal appréhendée par les statistiques officielles. On peut certes recueillir des informations parcellaires, soit auprès de ministères ou d'institutions chargées de la collecte de données statistiques, soit auprès des autorités de tutelle de certaines A.S.B.L.. Mais le relevé des différentes sources officielles révèle de nombreuses limites à l'utilisation des données disponibles pour mener à bien une évaluation du poids socio-économique des associations dans notre pays.

1.1 Les sources d'information officielles

a. Les associations sans personnalité juridique

A de très rares exceptions près, il n'existe pas de données relatives aux activités menées au sein des associations de fait. La plupart du temps, ces associations n'emploient pas de personnel rémunéré, n'ont pas de production marchande, ne sont pas soumises à la TVA, ne bénéficient pas de subventions, ne doivent pas publier des documents comptables, etc. Les transactions liées à leur activité échappent souvent à la sphère monétaire et ne laissent donc aucune trace. Dans la mesure où elles mobilisent des ressources (bénévolat, dons, cotisations, etc.) afin d'offrir des services, elles ont cependant un poids socio-économique réel.

b. Les associations sans but lucratif (A.S.B.L.)

Pour cerner la population d'A.S.B.L. en Belgique, il faut recourir au Registre des personnes morales édité par le Ministère de l'Intérieur et de la Fonction Publique. Il est constitué sur base des publications de statuts et d'autres actes essentiels des A.S.B.L. dans les annexes du Moniteur belge. Il reprend ainsi l'ensemble des A.S.B.L. juridiquement vivantes, y compris

celles qui n'ont plus d'activité mais qui n'ont pas pour autant cessé d'exister juridiquement. Cette dernière catégorie est loin d'être négligeable (voir *infra*).

Certains organismes récoltent des informations sur les A.S.B.L., soit en raison de leur appartenance à un secteur d'activité, soit en raison des actes économiques qu'elles posent. Ces informations présentent cependant le désavantage majeur de ne pas s'inscrire dans un processus de collecte de données qui chercherait à couvrir le champ spécifique des A.S.B.L. Elles sont en général noyées dans des ensembles plus larges ou ne concernent que certaines A.S.B.L., ou encore ne mettent en évidence qu'un ou deux paramètres de leurs activités. Elles ne sont en tout cas pas suffisantes pour construire un schéma d'information complet et cohérent sur l'ensemble des A.S.B.L.

Parmi les A.S.B.L. qui sont réellement en activité, certaines emploient des travailleurs rémunérés. Ceux-ci sont comptabilisés par l'O.N.S.S. qui enregistre l'ensemble des travailleurs et employeurs assujettis à la sécurité sociale. Toutefois, cet enregistrement ne précise pas automatiquement la forme juridique de l'employeur. Il est donc quasi impossible de repérer les données relatives aux A.S.B.L. dans les fichiers de l'O.N.S.S. En fait, le manque de référence à la forme juridique des organisations constitue une limite commune à l'exploitation de nombreuses sources statistiques (données sur la population active du Ministère de l'emploi et du travail, données des enquêtes sur les forces de travail menées par l'Institut National de Statistiques, etc.). Les données concernant les A.S.B.L. y sont alors souvent agrégées avec celles relatives aux autres formes d'organisation qui constituent le secteur privé sans que l'on puisse utiliser le critère juridique pour les en extraire.

Une seconde difficulté qui apparaît lorsqu'on souhaite recourir aux sources officielles réside dans l'utilisation de la NACE-BEL comme système de classification (selon l'activité) dans les principales séries statistiques (Comptes nationaux par branches d'activité, Statistiques de l'emploi, etc.). Si, par rapport à d'anciennes versions, cette nomenclature comporte d'importantes améliorations, notamment dans le niveau de détail du secteur tertiaire, elle présente toutefois deux faiblesses dans le traitement des activités des associations. Tout d'abord, certaines activités, exercées principalement par des associations, sont agrégées au sein de classes trop hétérogènes. Les classes 85.32 et 91.33 sont ici particulièrement visées. Ensuite, certaines activités de nature similaire sont éparpillées au sein de différentes classes, voire de différents groupes. C'est notamment le cas pour les associations d'aide au développement (ONG), certains services juridiques et les associations impliquées dans le développement local.

Le tableau II.1 ci-dessous offre une vision synthétique des différentes limites auxquelles on se heurte quand on cherche à exploiter les sources d'informations officielles

Tableau II.1 Principales limites des sources d'informations officielles

Limites	Sources d'information concernées
1. Pas de distinction entre les A.S.B.L. actives et les A.S.B.L. inactives	- registre national des personnes morales

2. Couverture incomplète du secteur associatif	- sources sectorielles - déclarations à la TVA : toutes les associations ne sont pas assujetties - statistiques de l'emploi : toutes les associations ne sont pas des employeurs - registre des personnes morales : toutes les associations ne sont pas des personnes morales
3. Pas d'enregistrement de la forme juridique des employeurs	- statistiques de l'emploi : O.N.S.S., Ministère de l'emploi et du travail, I.N.S.
4. Inadaptation de la NACE-BEL à la réalité associative	- statistiques de l'emploi : O.N.S.S., Ministère de l'emploi et du travail, I.N.S., Bilan social - comptes nationaux

1.2. Traitement des associations dans les comptes nationaux

Au-delà des sources d'informations déjà évoquées, il semble légitime de se tourner vers les comptes nationaux. En effet, ceux-ci ont pour mission de rassembler et de présenter, de façon récurrente et dans un cadre rigoureux et cohérent, des informations portant sur l'activité de l'ensemble des opérateurs économiques de la nation. Par le champ qu'ils couvrent, ils détiennent forcément des informations sur ces opérateurs particuliers que sont les A.S.B.L.

Jusqu'il y a peu, il était impossible d'isoler le secteur associatif dans les comptes nationaux. Mais, une récente législation européenne oblige les Etats-membres à élaborer, à partir de l'année 1998, les comptes nationaux selon la dernière version du Système européen des comptes économiques intégrés (SEC-95). Or, cette version prévoit explicitement la construction du compte du secteur institutionnel des "Institutions sans but lucratif au service des ménages" (ISBLSM). A cet effet, et devant la pauvreté des données statistiques relatives aux associations, l'Institut des Comptes Nationaux a initié depuis 1996 une vaste enquête annuelle dite "enquête structurelle" auprès des A.S.B.L. afin de produire des statistiques complètes et fiables relatives à ce secteur.

Si on se peut se réjouir d'assister à la naissance d'une nouvelle source d'information officielle, il ne faut pas perdre de vue une réserve importante. Les données ne seront recueillies et exploitées par les comptes nationaux que dans la mesure où elles s'intégreront dans le cadre défini par le système SEC. En réalité, les conventions imposées par le SEC limitent la capacité du compte du secteur des ISBLSM à rendre compte de manière satisfaisante des activités des A.S.B.L. Ci-dessous, nous exposons les trois principales limites que nous avons identifiées.

a. L'activité en dehors de la frontière de production

La comptabilité nationale reconnaît le "critère du tiers" pour déterminer si l'on est en présence ou non d'une activité de production. Toutefois, pour des raisons opérationnelles, elle se réfère en pratique à un concept de production entendu dans un sens beaucoup plus restrictif qui n'intègre par exemple les activités bénévoles que si elles donnent lieu à une production de

biens. Le bénévolat dans les services n'est pas pris en considération alors qu'il y est infiniment plus important que dans la production de biens.

Cette convention a des conséquences particulièrement importantes pour l'appréhension de l'activité économique des A.S.B.L. En effet, la présence d'une force de travail bénévole est souvent une de leurs caractéristiques spécifiques. La dimension économique de cette caractéristique est donc niée. De plus, puisque l'offre de services par des bénévoles n'est pas considérée comme une production, l'usage qui en est fait par les bénéficiaires de ces services n'est pas non plus enregistré.

b. L'éclatement institutionnel

Par nécessité de synthèse, la comptabilité nationale regroupe les opérateurs économiques qui ont un comportement économique analogue au sein d'ensembles appelés secteurs institutionnels. Elle ne reconnaît toutefois pas l'existence du secteur des associations. Le classement de celles-ci repose sur leur dimension, sur la nature de leurs ressources (qui les catalogue comme producteurs marchands ou non marchands), sur leur activité principale et sur le degré de contrôle public à leur égard. En théorie, comme le décrit le tableau II.2 ci-dessous, on peut donc trouver des associations dans chacun des cinq secteurs institutionnels prévus par le SEC.

Les conventions relatives au classement des unités institutionnelles provoquent l'éclatement du secteur des associations entre les différents secteurs institutionnels et, partant, en compromettent la visibilité. Le secteur des ISBLSM (S15) est le seul qui ne regroupe que des associations. Dans les autres secteurs, celles-ci sont amalgamées à d'autres organisations (sociétés à but lucratif, ménages ou administrations publiques) et il est impossible de les isoler. Dans un tel système, il n'est donc pas possible d'identifier la production des A.S.B.L. et l'usage qui en est fait, les revenus qu'elles génèrent, les ressources qu'elles mobilisent, etc. Par facilité, on pourrait être tenté de réduire le secteur associatif aux seules organisations classées dans le secteur des ISBLSM mais cela contribuerait à en donner une image tout à fait tronquée (voir section 3 *infra*).

Tableau II.2 Classement institutionnel des associations dans les comptes nationaux

Classement	Caractéristiques des associations
- dans les Sociétés non financières (S11)	- si elles sont des producteurs marchands dont l'activité principale consiste à produire des biens et services non financiers
- dans les Sociétés financières (S12)	- si elles sont des producteurs marchands dont l'activité principale est l'intermédiation financière
- en Administrations publiques (S13)	- si elles sont des producteurs non marchands contrôlés et principalement financés par les pouvoirs publics
- en Ménages (S14)	- si elles sont d'importance mineure ou si elles n'ont pas de personnalité juridique

- en ISBLSM (S15)	- si elles sont des autres producteurs non marchands, non contrôlés et principalement financés par les pouvoirs publics
-------------------	---

c. La production non marchande

Les conventions relatives au classement ont également un impact important sur l'évaluation de la production des A.S.B.L. En effet, le SEC ne reconnaît pas aux unités institutionnelles classées en dehors des secteurs non marchands (ISBLSM ou Administrations publiques) la possibilité d'être aussi, à titre secondaire, des producteurs non marchands. Dès lors, si une association, parce que plus de 50% de ses coûts sont couverts par ses ventes ou parce qu'elle est d'importance mineure, est classée dans les secteurs des sociétés (S11 et S12) ou dans celui des ménages (S14), sa production non marchande ne sera pas reconnue.

Les conséquences de cette convention sur la mesure de la valeur ajoutée dans les secteurs dits "de producteurs marchands" sont importantes. En effet, si la production non marchande de ces secteurs n'est pas évaluée, les coûts entraînés par cette production sont bel et bien comptabilisés et imputés à l'activité marchande. Il en résulte une sous-évaluation de la valeur ajoutée de ces secteurs.

L'éclatement de la sphère associative entre les différents secteurs institutionnels combiné aux conventions relatives à la production non marchande conduit à une sous-évaluation de la production non marchande et totale des associations mais aussi de l'ensemble de l'économie. Lorsqu'on sait qu'une mesure aussi fréquemment utilisée que le Produit Intérieur Brut d'un pays s'obtient, à quelques nuances près, par addition des valeurs ajoutées des différents secteurs, on comprend qu'une meilleure appréhension de l'activité économique des associations pourrait avoir un effet, même à ce niveau.

Dans l'ancien système SEC (SEC-78) utilisé jusqu'à aujourd'hui, les conventions relatives à l'appréhension de la production des associations conduisaient à une sous-estimation du P.I.B. évaluée pour l'année 1994 par le Centre d'Économie Sociale à plus de 200 milliards de nos francs. Cela représentait une erreur de près de 4%. Aujourd'hui, avec l'introduction du nouveau SEC (SEC-95) et l'enquête menée par l'I.C.N., une partie de cette erreur pourra être résorbée. L'activité marchande des A.S.B.L. sera reconnue et mesurée. Leur activité non marchande sera aussi prise en compte pour les A.S.B.L. classées dans un secteur institutionnel à vocation non marchande (ISBLSM ou Administrations publiques). Il restera alors une sous-évaluation du P.I.B. qui sera causée par la non-évaluation de l'activité non marchande des A.S.B.L. intégrées dans des secteurs institutionnels marchands. Aucune donnée disponible à l'heure actuelle ne nous permet de dire si cette sous-évaluation demeure importante.

2. Un travail pionnier : l'enquête-pilote auprès des A.S.B.L.

Devant l'absence de données officielles satisfaisantes, le Centre d'Economie Sociale de

l'ULg, en collaboration avec HIVA (KUL), a entrepris de mener une enquête-pilote portant sur l'année 1995 auprès des A.S.B.L. d'un territoire limité aux villes de Liège et de Hasselt. Ce choix méthodologique a été dicté par la nécessité de mener une enquête en profondeur et en face-à-face afin de débroussailler au mieux une réalité complètement méconnue.

2.1. Précisions méthodologiques

Les territoires des communes de Liège et de Hasselt ont été choisis en tant que "zones témoins" des réalités associatives wallonne et flamande. La réalité bruxelloise n'a pas fait l'objet de travaux d'enquête spécifiques : elle a simplement été approchée en combinant par des moyennes pondérées les résultats pour les régions wallonne et flamande.

Deux échantillons aléatoires ont été constitués au sein de la population d'A.S.B.L. des deux villes. Les hôpitaux privés et les établissements scolaires du réseau libre constitués en A.S.B.L. ont été exclus de l'enquête. Une telle option se justifie aisément du fait que ces deux branches d'activité font l'objet d'analyses et de relevés statistiques réguliers par les Ministères compétents. Même si elles ne sont pas parfaites, il était logique d'exploiter directement ces données officielles. Les résultats obtenus auprès des A.S.B.L. liégeoises et hasseltoises ont été extrapolés aux niveaux régionaux par une simple règle de trois fondée sur le nombre d'A.S.B.L. dans chaque région. Les résultats régionaux ont ensuite été additionnés et complétés par les données relatives aux deux secteurs non couverts par l'enquête.

2.2. Une synthèse des résultats

La première information importante révélée par cette enquête concerne la démographie des A.S.B.L. (voir tableau II.3 ci-dessous) En 1995, sur dix A.S.B.L. belges réputées juridiquement vivantes, quatre ont cessé toute activité (sans pour autant publier au Moniteur un acte de dissolution), quatre exercent uniquement leurs activités avec du travail bénévole et enfin, deux emploient des travailleurs rémunérés. Par conséquent, on peut évaluer à plus de 50 000 (sur les 82 000 recensées dans le Registre des personnes morales) le nombre d'A.S.B.L. réellement en activité. La majorité d'entre elles fonctionnent seulement avec du bénévolat et environ un tiers (soit plus de 18 000 A.S.B.L.) ont recours à de l'emploi rémunéré. Les A.S.B.L. sont actives dans des domaines d'activité très divers : culture et loisirs, éducation et recherche, action sociale, santé, défense de l'environnement, aide au développement, défense des droits, etc.

Au cours de l'année 1995, l'emploi rémunéré en A.S.B.L. concerne quelques 470 000 travailleurs, ce qui représente environ 12,5% de l'emploi rémunéré en Belgique. Cette force de travail peut être ramenée à 359 000 emplois à temps plein. Bien que la contribution du secteur des A.S.B.L. à l'emploi rémunéré soit d'une importance considérable, il ne faut pas que cela occulte une particularité propre au secteur : les bénévoles complètent la force de travail au sein des associations par un apport évalué à plus de 100 000 équivalents temps plein (hors hôpitaux et établissements scolaires). Le bénévolat représente donc plus d'un cinquième des ressources humaines, exprimées en ETP.

Tableau II.3 Résultats globaux de l'enquête-pilote A.S.B.L. (1995)

A.S.B.L. juridiquement vivantes	82 123	(100 %)
- Actives avec de l'emploi rémunéré	18 100	(22%)
- Actives sans emploi rémunéré	32 673	(40%)
- Inactives ("en veillesse")	31 350	(38%)
Force de travail dans les A.S.B.L.		
- Emploi rémunéré (en nombre de travailleurs)		468 764
- Emploi rémunéré (en % de l'emploi rémunéré total)		12,5%
- Emploi rémunéré (en ETP)		358 852
- Bénévolat (en ETP)		100 687
Ressources des A.S.B.L.		
- Ressources monétaires (en millions BEF)		758 052
- Subsidies (en %)		76%
- Ressources marchandes (en %)		16%
- Dons et Cotisations (en %)		8%
Masse salariale en A.S.B.L.		
- Masse salariale (en millions BEF)		448 565
- Masse salariale (en % du P.I.B.)		5,65%

Les ressources monétaires des A.S.B.L. s'élèvent pour l'année 1995 à plus de 750 milliards. Cette somme est composée principalement de ressources provenant du secteur public (76%) et du produit des ventes (16%). Les dons et les cotisations ne constituent ensemble que 8% des moyens mis à la disposition des A.S.B.L. Ces résultats sont bien entendu fortement influencés par la structure de financement des établissements scolaires et des hôpitaux. Ces deux catégories d'organisations mobilisent un peu plus de la moitié de l'ensemble des ressources du secteur et sont principalement financées par des fonds publics. Si l'on extrait du total les ressources qui leur sont affectées, la somme se réduit à 355 milliards. Les ressources d'origine publique ne représentent plus que 53% tandis que le produit des ventes assure 32% des ressources monétaires. Les dons privés et les cotisations constituent respectivement 10% et 5% du budget total. Ces résultats ne doivent cependant pas masquer la grande diversité qui prévaut dans les modalités de financement des A.S.B.L. belges.

L'enquête n'a pas couvert les dépenses des A.S.B.L. Toutefois, sur base des données relatives à l'emploi rémunéré, nous pouvons estimer la masse salariale du secteur à environ 450 milliards. Dans la mesure où la valeur ajoutée dans les A.S.B.L. est essentiellement composée de la rémunération des travailleurs salariés, on peut considérer la masse salariale comme une première approximation de la valeur ajoutée générée par l'ensemble des A.S.B.L. Exprimée en pourcentage du P.I.B., cette somme équivaut à plus de 5% de cet agrégat bien connu.

2.3. Les enseignements d'une comparaison internationale

La carence d'informations statistiques sur le secteur associatif n'est pas propre à la Belgique. Elle concerne la plupart des pays, tant au Nord qu'au Sud de la planète. Ce constat général est à l'origine d'un vaste projet de recherche comparatif sur le secteur *nonprofit* coordonné par la Johns Hopkins University (Baltimore, USA). Ce projet a réuni des équipes de recherche dans 22 pays. Celles-ci ont été chargées d'approfondir la connaissance du secteur *nonprofit* en suivant une méthodologie commune.

Deux éléments importants de la méthodologie méritent d'être signalés ici. Tout d'abord, comme nous l'avons déjà évoqué dans la partie I, les chercheurs ont adopté une définition commune du secteur *nonprofit*. Ensuite, devant l'incapacité des nomenclatures d'activité usuelles et reconnues au niveau international à appréhender correctement les activités réalisées au sein des *NPO*, les chercheurs associés ont construit une nomenclature propre au secteur *nonprofit* : *l'International Classification of Nonprofit Organizations (ICNPO)*. Cette nomenclature compte 11 groupes et, au niveau le plus détaillé, une trentaine de sous-groupes.

La recherche a essentiellement porté sur une description, en termes statistiques, du secteur des organisations *nonprofit* (nombre d'organisations, ressources, dépenses, emploi, bénévolat, membership, output) et sur une analyse des contextes juridique, historique et politique dans lesquels elles évoluent. La contribution statistique de notre pays s'est basée sur l'enquête présentée au début de cette section 2. L'intérêt de la participation belge au projet Johns Hopkins a été double. Tout d'abord, il a résidé dans l'amélioration de la description macro-économique des associations en Belgique. Mais cette participation a aussi placé l'analyse de notre secteur associatif dans une perspective de comparaison internationale dont nous présentons ici les enseignements principaux.

Avec un rapport entre l'emploi rémunéré dans le secteur *nonprofit* (chez nous, les A.S.B.L.) et l'emploi non agricole avoisinant 10,5%, la Belgique arrive en troisième position, dans le trio de tête des pays à forte densité associative, juste derrière les Pays-Bas et l'Irlande. Comme la plupart des pays d'Europe de l'Ouest, ces pays s'inscrivent dans un modèle où les services de type "*welfare*" dominant. Le résultat belge s'explique par le fait que, dans des secteurs clés comme l'éducation et la santé, nous n'avons pas opté pour la mise en place d'un service public unifié mais bien pour la coexistence de structures publiques et de structures privées associatives. Même si l'on observe une multitude d'associations actives dans le secteur culturel, dans les loisirs ou dans les relations internationales, il faut bien reconnaître que, dans ses composantes les plus institutionnalisées, notre secteur associatif est essentiellement un secteur actif dans la production de services collectifs qui lui ont été délégués (en partie) par les pouvoirs publics : santé, éducation, action sociale.

Cette interaction avec la puissance publique se retrouve notamment au niveau du financement des A.S.B.L. belges. Celui-ci repose, aux trois-quarts, sur des fonds publics (subventions, financement de postes de travail, remboursements de prestations, etc.). Ce modèle de financement caractérise principalement les pays ouest-européens alors qu'ailleurs (Etats-Unis, Japon, Australie, etc.), le financement repose dans une plus large mesure sur les recettes des ventes et sur les cotisations des membres.

2.4. Perspectives

L'enquête-pilote sur laquelle a reposé la participation belge au programme Johns Hopkins a eu le mérite de révéler que le secteur des A.S.B.L. constitue réellement un pan entier de notre économie. Ce faisant, elle a contribué à débroussailler un terrain très peu connu et mal appréhendé par les statistiques officielles. Cependant, la méthode utilisée présente des limites dont il faut être conscient.

La principale limite tient à l'hypothèse de représentativité des deux échantillons choisis (un francophone et un néerlandophone). Si, au sein des zones circonscrites, ces échantillons ont bien été constitués de manière aléatoire, le choix des zones n'est pas aléatoire et donc la représentativité des échantillons n'est plus assurée. En particulier, on pourrait reprocher à l'analyse de comporter un biais urbain dans la mesure où elle est fondée sur des enquêtes menées exclusivement au sein des villes.

C'est au stade de l'extrapolation au niveau de la Région bruxelloise que se situe la deuxième faiblesse. L'approche pondérée que nous avons suivie ne tient pas compte du fait qu'un certain nombre d'A.S.B.L. bruxelloises sont d'une nature assez spécifique et d'une taille particulièrement importante, parce qu'elles représentent le siège central de fédérations ou de réseaux associatifs s'étendant à toute une Communauté voire à tout le pays. Pour dépasser ces deux limites, il faut envisager une enquête à l'échelle nationale.

3. Une avancée statistique : l'enquête structurelle de l'I.C.N.

Comme nous l'avons déjà signalé (voir *supra*), dans le cadre de la construction du compte du secteur S15 (Institutions sans but lucratif au service des ménages), l'Institut des Comptes Nationaux (I.C.N.) a confié à l'Institut National de Statistique (I.N.S.) et à la Banque Nationale (BNB) la réalisation d'une enquête structurelle auprès des A.S.B.L. Cette enquête est destinée à toutes les unités institutionnelles ayant la forme juridique d'A.S.B.L., pour autant qu'elles occupent du personnel, à l'exclusion de certaines catégories (hôpitaux, écoles, homes gérés par les CPAS, mutuelles et fonds de pension constitués en A.S.B.L.) pour lesquelles des statistiques complètes existent déjà. L'enquête est exhaustive pour les A.S.B.L. qui emploient plus de 20 personnes et touche de manière aléatoire les plus petites A.S.B.L. (à raison d'une sur trente).

Si la mise sur pied de cette enquête constitue un bond en avant dans l'appréhension statistique des associations, trois facteurs en limitent cependant la portée.

3.1. La limite du champ

Tout d'abord, il faut se rappeler que l'objectif des responsables des comptes nationaux n'est pas d'offrir un panorama du secteur associatif mais bien de construire, comme le leur demande la législation européenne, un compte de secteur pour les ISBLSM. Il n'est dès lors

pas étonnant de constater que les efforts d'investigation sont limités aux seules A.S.B.L. qui emploient des travailleurs rémunérés.

En effet, les autres associations (A.S.B.L. sans emploi rémunéré ou associations de fait) seront intégrées au secteur des ménages parce qu'on leur reconnaît, en termes purement économiques, une importance mineure. D'une manière générale, cette assertion se fonde sur l'hypothèse que les flux économiques principaux qui transitent par les associations sont directement liés à leurs coûts salariaux. Comme les autres flux sont supposés négligeables, la non prise en compte de ces associations ne devrait pas affecter de beaucoup le compte de secteur des ménages auquel elles sont assimilées. Dès lors, à de rares exceptions près, les comptes nationaux ne contiennent aucune information sur l'activité de ce type d'associations.

Pourtant, comme le souligne le tableau II.4 ci-dessus, de récents travaux menés sur le secteur associatif dans la région liégeoise indiquent que, par ce choix méthodologique, l'enquête de la BNB n'appréhende qu'une toute petite partie de la réalité associative. En effet, il apparaît que les associations de fait représentent la moitié des associations belges. Les 50% restant seraient des A.S.B.L. parmi lesquelles on dénombrerait 20% qui ont cessé toute activité (sans pour autant publier un acte de dissolution), 20 % qui ne fonctionneraient qu'avec du travail bénévole et enfin, seulement 10% au sein desquelles s'activeraient des travailleurs rémunérés. L'enquête structurelle ne porte que sur ces 10% (zone grise du tableau).

Tableau II.4 Le champ de l'enquête structurelle

<u>Associations</u>					
<u>A.S.B.L.</u> (50%)			<u>Associations de fait</u> (50%)		
<u>Inactives</u> (20%)	<u>Avec Emploi Rémunéré</u> (10%)		<u>Sans Emploi Rémunéré</u> (20%)		
	S15 ISBLSM	S11-S12 Sociétés	S13 Administr. publiques	S14 Ménages	S14 Ménages

3.2. Les conventions

En raison des conventions relatives au classement institutionnel des A.S.B.L., une fraction seulement de la zone grise du tableau II.4 compose le secteur des ISBLSM (zone encadrée). Pour rappel, seules les données relatives aux A.S.B.L. classées dans ce secteur sont "visibles" dans les comptes nationaux. Les informations sur les autres A.S.B.L. sont noyées dans des ensembles plus larges reprenant des informations sur d'autres formes d'organisations (administrations publiques, sociétés ou ménages).

Il ne faudrait toutefois pas faire la fine bouche. Au delà des informations nécessaires à la

construction du compte du S15, l'enquête structurelle constitue une première tentative d'envergure nationale de récolte de données relatives à une catégorie méconnue. Et si les A.S.B.L. qui emploient des travailleurs rémunérés ne constituent qu'une petite partie de la sphère associative, il faut reconnaître qu'il s'agit incontestablement des associations au sein desquelles les flux monétaires sont les plus importants. Bien entendu, dans un premier temps, par l'exploitation propre aux comptes nationaux, les informations récoltées ont subi un éparpillement entre les différents secteurs institutionnels. Toutefois, par la suite, la base de données ainsi constituée pourra trouver d'autres usages et notamment celui d'une description plus globale des A.S.B.L. "employeurs".

Nous reprenons ci-dessous, aux tableaux II.5, II.6 et II.7, les principales informations livrées par le compte du S15 pour l'année 1998. Le tableau II.5 fait état d'une production totale qui s'élève à plus de 128 milliards BEF. Celle-ci est principalement non marchande et génère une valeur ajoutée brute de près de 87 milliards BEF, soit environ 1% du Produit Intérieur Brut. La valeur ajoutée du secteur des ISBLSM se compose quasi uniquement des rémunérations brutes des salariés (96,5%). Si l'on compare le montant des rémunérations brutes du S15 avec le montant auquel les extrapolations de l'enquête-pilote ont abouti (voir section 2, tableau II.3, *supra*), on voit que le S15 ne rassemble vraisemblablement qu'une petite partie des A.S.B.L. employeurs puisque, en termes de masse salariale, on se situe dans un rapport de un à cinq (84 milliards BEF vs 448 milliards BEF).

Tableau II.5 Production et Valeur ajoutée du secteur des ISBLSM en millions BEF (1998)

Production	128 644
- production marchande	8610
- production non marchande ^(a)	120 034
Valeur ajoutée brute (contribution au PIB)	86 768
- dont rémunérations des salariés	83 753

Source : ICN [2000]

(a) Nous avons inclus dans la production non marchande la production pour usage final propre et l'autre production non marchande

Le croisement de l'analyse par secteurs institutionnels et de l'analyse par branches d'activité permet d'affiner les résultats. Le tableau II.6 répartit la valeur ajoutée et sa principale composante (les rémunérations brutes des salariés) entre les branches d'activité au sein desquelles les A.S.B.L. du S15 exercent leur activité principale. Quatre branches sont concernées : les Services collectifs, sociaux et personnels (49% de la valeur ajoutée), la Santé et l'Action sociale (41%), l'Education (7%) et l'Immobilier, la location et les services aux entreprises (3%). Deux remarques s'imposent. Tout d'abord, les résultats sont présentés en utilisant un faible niveau de détail de la nomenclature d'activité Nace-Bel. A cet égard, l'ICNPO permet de mieux rendre compte de la diversité d'activités du monde associatif. En second lieu, il ne faut pas perdre de vue que la branche Santé et Action Sociale et celle de l'Education sont vidées d'une partie importante de leur substance puisque, selon les conventions du SEC-95, les établissements scolaires du réseau libre et les hôpitaux privés qui

sont pourtant constitués en A.S.B.L. sont classés respectivement dans le S13 et dans le S11.

Tableau II.6 Valeurs ajoutées et rémunérations dans le secteur des ISBLSM, résultats par branche d'activité (1998), en millions BEF

Branches d'activité	Valeur ajoutée brute	Rémunérations brutes des salariés
Education	6 397	6 182
Santé et Action sociale	35 346	34 218
Services collectifs, sociaux et personnels	42 532	41 098
Immobilier, location et services aux entreprises	2 492	2 255
Total	86 767	83 753

Source : ICN [2000]

Enfin, dans le tableau II.7, nous présentons une vision synthétique des opérations courantes des ISBLSM, en y distinguant les ressources (colonne de droite) et les emplois (colonne de gauche).. La colonne des ressources nous permet de mesurer l'importance relative des diverses sources de financement du secteur. Les ressources monétaires de ces A.S.B.L. proviennent principalement des pouvoirs publics (69%), des dons et des cotisations du secteur privé (24%) et enfin, des produits de la vente et des revenus de la propriété (7%).

Le profil moyen de l'A.S.B.L. classée en S15 s'écarte sensiblement du profil moyen des A.S.B.L. révélé par l'enquête-pilote (section 2, *supra*). Il est caractérisé par un recours plus important aux contributions volontaires non marchandes (dons et cotisations) et par l'apport tout à fait marginal des ressources marchandes (ventes et revenus de la propriété). En cela, il est conforme à la définition du secteur des ISBLSM : " Le S15 regroupe les unités institutionnelles dotées de la personnalité juridique qui servent les ménages et sont des autres producteurs non marchands privés. Leurs ressources principales autres que celles résultant de ventes occasionnelles proviennent de contributions volontaires en espèces ou en nature effectuées par les ménages en leur qualité de consommateurs, de versements provenant des administrations publiques ainsi que de revenus de la propriété".

La colonne des emplois reprend les composantes de la valeur ajoutée : les rémunérations brutes (96,5%), les amortissements (2,9%) et les autres impôts sur la production (0,6%). Elle permet aussi de mettre en évidence le rôle "redistributif" du secteur. Les A.S.B.L. du S15 allouent des dons pour un montant de plus de 11 milliards BEF et procurent, gratuitement ou à un prix sans rapport avec le coût de production, des biens et services aux ménages qui sont évalués à plus de 120 milliards BEF (transferts sociaux en nature).

Tableau II.7 Emplois et Ressources dans le secteur des ISBLSM (1998), en millions BEF

Emplois	Ressources
---------	------------

C o n s o m m a t i o n	41 876	Production marchande	8 610
intermédiaire	2 513	P r o d u c t i o n n o n	120 034
Amortissements	83 753	marchande	98 805
Rémunérations	1 877	Subventions courantes	5 093
Impôts	500	A i d e s à	1490
R e v e n u s d e l a	507	l'investissement	494
propriété versés	11 425	R e v e n u s d e l a	36 874
Assurances (primes)	120 124	propriété perçus	
Dons versés	5 592	A s s u r a n c e s	
Transferts sociaux en	3 233	(indemnités)	
nature	274 428	Dons et cotisations	274 428
Formation brute de			
capital			
Capacité nette de			
financement			
Total		Total	

Source : ICN [2000]

3.3. Les items

L'enquête annuelle apporte des informations statistiques de base sur les associations : production marchande, coûts de production (consommation intermédiaire, rémunérations des travailleurs, amortissements et taxes), autres dépenses (assurances, dons, investissements, etc.) emploi (en nombre de personnes), ressources monétaires marchandes et non marchandes (ventes, subventions, cotisations, dons), destination de la production, activité principale des associations.

Mais elle passe à côté de certaines informations intéressantes du point de vue d'une statistique des associations : une analyse fine de l'utilisation des biens et services produits, une identification de la nature des A.S.B.L. (intérêt général versus intérêt mutuel), une évaluation du bénévolat (en nombre de personnes et en ETP), une mesure de l'emploi rémunéré en ETP, une estimation de certaines interventions des pouvoirs publics (exonération fiscale ou parafiscale, prise en charge de la rémunération liée à certains postes de travail ou mise à disposition de personnel), etc.

4. Vers un compte satellite des associations

La consultation des statistiques officielles nous conduit à constater qu'il n'existe pas de schéma d'information statistique satisfaisant pour les A.S.B.L. en Belgique. Si les Comptes Nationaux offrent un cadre rigoureux pour construire un tel schéma, des zones d'ombre naissent de leur méthodologie. Des sources d'informations complémentaires existent mais elles présentent également d'importantes limites. Tant que les associations étaient considérées comme un phénomène en marge de la "vraie" vie économique, on pouvait se passer d'un tel schéma. Aujourd'hui, des études exploratoires montrent la réelle importance socio-économique de cet ensemble d'organisations. Le secteur associatif n'est plus un agent

marginal des rouages de l'économie et la qualité de son appréhension conditionne en partie la pertinence de la vision macro-économique que l'on peut avoir de l'économie nationale.

La construction d'une statistique globale des associations constitue toutefois un travail de grande ampleur. Poser les jalons de ce travail a nécessité une bonne connaissance à la fois des sources de données disponibles mais aussi de leurs limites.

4.1. La voie du compte satellite

Pour dépasser ces limites, sans se couper totalement des comptes nationaux (ce qui isolerait artificiellement les associations du reste de l'économie), nous proposons de suivre les recommandations du SEC et d'envisager, à moyen terme et en collaboration avec les organismes officiels chargés de l'élaboration des comptes nationaux, la construction d'un compte satellite des associations. L'idée sous-jacente à cette formule consiste à s'inspirer autant que possible de la méthodologie des comptes nationaux tout en se libérant de certaines contraintes, ce qui offre l'avantage de répondre à des besoins statistiques particuliers en conservant toutefois l'articulation avec le cadre central des comptes nationaux.

Les comptes satellites constituent en effet un système souple qui permet notamment de prendre en considération des caractéristiques propres au champ étudié. Ils prévoient par exemple l'intégration de données non monétaires (sur l'emploi, l'équipement, l'output de type non-marchand ou encore les bénéficiaires).

La prochaine tâche à l'agenda des promoteurs du programme comparatif Johns Hopkins est précisément la mise au point d'une méthodologie pour un compte satellite du secteur *nonprofit*, en collaboration avec les Nations-Unies. Le caractère obligatoire du SEC 1995 et les exigences de ce système en matière de collecte statistique donnent aux pays de l'Union Européenne une longueur d'avance et laissent croire qu'en ce qui les concerne, la construction d'un tel compte satellite n'est pas irréalisable.

4.2. Le schéma d'un compte satellite

La structure générale d'un compte satellite est composée de trois volets. Ci-dessous, nous proposons un schéma de compte satellite des associations qu'il conviendra de tester sur une zone-pilote avant d'éventuellement l'appliquer au niveau du pays.

a. Le volet production

Le premier volet concerne la production et répond à la question "qui produit quoi et comment ?" Autrement dit, la description de la production consiste en une mesure du résultat et en une description du processus. Dans le cadre des comptes nationaux, évaluer le résultat de la production revient à en donner une valeur d'échange en termes monétaires. En général, le prix du marché est une référence de base pour cette évaluation parce qu'il représente une base d'évaluation commune aux transacteurs : il concilie à la fois les aspects de coûts relatifs (Offre) et les aspects de préférences relatives (Demande).

La plupart des A.S.B.L. ont en général une production au moins en partie non marchande. Pour évaluer la production non marchande, on ne peut plus utiliser le prix de marché car, soit il n'existe pas, soit il est non significatif économiquement, c'est à dire qu'il a peu d'influence sur les quantités offertes ou demandées parce qu'il ne reflète ni les coûts relatifs de production, ni les préférences relatives de consommation. Il faut donc trouver une autre base d'évaluation. Quand c'est possible, on peut prendre les prix de produits similaires vendus à des prix économiquement significatifs sur le marché. Malheureusement, il est souvent difficile de trouver pour les activités non marchandes des produits similaires sur le marché qui soient de même qualité. Une deuxième voie consiste à décomposer le mécanisme d'ajustement du marché et à combiner une approche par les coûts et une approche par les préférences. La combinaison des deux doit nous permettre de dégager une mesure de la production et partant, de la valeur ajoutée des associations.

Si la mesure en termes monétaires de l'activité offre l'avantage d'utiliser un étalon de mesure commun, il convient parfois de la compléter par une mesure physique qui puisse nous aider à évaluer l'impact de l'activité des associations sur le bien être de la population. Pour l'activité marchande, on prend en général les quantités physiques de ce qui est vendu. Pour la production non marchande, c'est moins évident. Il faut envisager des indicateurs, en général différents pour chaque secteur ou sous-secteur d'activité.

C'est dans le bloc de production qu'il convient également de décrire le processus de production. Quels sont les facteurs et les biens et services engagés dans le processus de production ? Quelle est la consommation intermédiaire du secteur ? A combien s'élève la masse salariale ? Quelle est la situation de l'emploi dans le secteur ? Quelle est l'importance de l'emploi rémunéré, en nombre de personnes et en équivalent temps plein ? Quels sont les statuts des travailleurs (salariés sous contrat classique, PRC, autres) ? Quelle est l'importance du travail non rémunéré (bénévolat) en nombre de personnes et en équivalent temps plein ?

b. Le volet financement

Le deuxième volet s'applique à la question du financement. Or, l'évaluation de la production par l'approche "préférences" requiert une analyse détaillée des moyens individuels et collectifs alloués à l'activité non marchande. C'est là une raison supplémentaire pour analyser de plus près les ressources de l'organisation en question. Ces ressources peuvent être de différentes natures : vente, subsides (en personnel, en fonctionnement courant, en capital, interventions en nature ou en cash), cotisations, dons en nature (bénévolat), dons en cash. Dans ces ressources, on distingue les ressources marchandes des ressources non marchandes. Il faut non seulement connaître les modalités de financement (types de ressources) mais aussi les financeurs (origine des ressources).

c. Le volet utilisation

Enfin, un dernier volet touche à l'utilisation ou à la consommation des produits (biens et services). Si l'utilisation de la production marchande se fait par ceux qui ont payé un prix pour acquérir le bien ou le service vendu, ce n'est pas le cas lorsqu'il s'agit d'une production non marchande. Le lien entre le financement individuel et l'utilisation individuelle est rompu.

La production non marchande est délivrée gratuitement ou à un prix économiquement non significatif. Ceux qui en bénéficient ne l'ont donc pas payée, du moins pas directement. La comptabilité nationale reconnaît cette nuance et établit une distinction entre deux concepts de consommation finale, à savoir la dépense de consommation finale et la consommation finale effective. La consommation finale effective concerne l'acquisition de biens et de services indépendamment de l'aspect "dépense". Le volet "financement" repris ci-dessus correspond à la dépense. Dans ce volet "utilisation", nous proposons plutôt de décrire la consommation effective des biens et services résultant de l'activité des A.S.B.L.. S'il s'agit d'un bien ou d'un service dont la consommation peut être individualisable, on peut retrouver les bénéficiaires individuels. Pour certains services par contre, la consommation ne peut être que collective. La confrontation des éléments des volets "financement" et "utilisation" permettra de mettre à jour un certain nombre de mécanismes redistributifs mis en oeuvre au sein des A.S.B.L.

4.3. Pistes pour une récolte des données nécessaires

En Belgique, pour assurer la disponibilité des données nécessaires à une telle construction, deux pistes complémentaires doivent être envisagées. Premièrement, nous pensons qu'à l'heure actuelle, l'enquête structurelle annuelle auprès des A.S.B.L. constitue la voie la plus rapide pour obtenir des données fiables sur le secteur associatif. Toutefois, il conviendrait de revoir le contenu de cette enquête afin qu'il puisse répondre simultanément aux exigences des comptes nationaux et à celles du compte satellite des associations.

Par ailleurs, il convient de mettre déjà en oeuvre certaines mesures qui, directement ou indirectement, vont dans le sens d'une amélioration de la prise en compte de la réalité associative par les sources officielles d'information.

a. Adaptation de la NACE-BEL à la réalité associative

Au niveau des quatre premiers digits, la NACE-BEL dépend directement des conventions européennes. Nous suggérons une révision de la nomenclature à 5 digits afin de pouvoir mieux prendre en considération la diversité des activités associatives (notamment à l'intérieur des classes 85.32 et 91.33 actuelles). Par ailleurs, dans la mesure où l'ICNPO (la nomenclature internationale mise sur pied dans le cadre du programme Johns Hopkins) est déjà utilisée dans une trentaine de pays, il est important d'inscrire l'actuelle amélioration de la connaissance statistique des associations dans une perspective de comparabilité internationale. En pratique, pour assurer une telle comparabilité, nous proposons que le détail de la NACE-BEL à 5 digits autorise l'élaboration d'une table de conversion entre la nomenclature belge et la nomenclature internationale du *nonprofit*. Enfin, dans la mesure du possible, la NACE-BEL à 5 chiffres devrait être utilisée dans les statistiques officielles.

b. Enregistrement de la forme juridique des employeurs

L'absence de mention de la forme juridique des employeurs dans leurs déclarations à l'O.N.S.S. empêche d'utiliser les principales statistiques de l'emploi pour repérer l'ampleur du travail rémunéré dans les A.S.B.L. A titre expérimental, le Conseil Supérieur de l'Emploi a utilisé le croisement de deux fichiers pour proposer une estimation du nombre d'emplois dans

les trois formes juridiques de l'économie sociale : associations, mutuelles, coopératives. Le premier fichier (DBRIS) reprenait l'information juridique nécessaire. Le second fichier comprenait les données trimestrielles centralisées de l'O.N.S.S.. Même si le résultat reste discutable, la méthode ouvre des perspectives dans l'exploitation des informations. A terme, il semble plus simple de procéder directement à l'enregistrement d'un code juridique dans les statistiques de l'emploi.

c. Elargissement du bilan social

Actuellement, le bilan social ne couvre que des questions liées à l'emploi et n'est demandé aux employeurs qu'à partir d'une certaine taille (exprimée en nombre de travailleurs). Nous recommandons d'élargir ce bilan dans deux directions. D'une part, nous proposons qu'il soit imposé à l'ensemble des personnes morales. D'autre part, nous pensons qu'il conviendrait d'envisager un bilan global qui, au-delà des données d'emploi, couvrirait d'autres dimensions de l'activité des organisations comme par exemple l'impact sur l'environnement.

d. Obligations des A.S.B.L.

L'enquête-pilote sur les A.S.B.L. de Liège et de Hasselt a révélé que près de 4 A.S.B.L. sur 10 ont cessé toute activité sans toutefois publier un acte officiel de dissolution au Moniteur. Pour cette raison, on ne peut connaître avec précision la population réelle d'A.S.B.L. actives en Belgique. Si on ne prend pas de mesure pour inciter les A.S.B.L. à signaler leur cessation d'activité, le taux d'A.S.B.L. inactives risque encore d'augmenter dans les années à venir (processus cumulatif).

Pour cette raison notamment, mais aussi afin d'améliorer la connaissance statistique de l'ensemble du secteur, nous recommandons que, à terme, toutes les A.S.B.L. soient soumises à des obligations comptables et que les informations soient centralisées auprès de l'Institut des Comptes Nationaux. Toutefois, dans le souci de réduire le plus possible la lourdeur des démarches administratives, nous pensons qu'il faudrait envisager l'élaboration d'un schéma comptable unique qui satisfasse en même temps aux exigences des divers interlocuteurs officiels des A.S.B.L.

PARTIE III
L'OCCUPATION SOCIALE :
L'ÉTAT-PROVIDENCE ACTIF pour des GROUPES VULNÉRABLES

Ces dix dernières années, un sous-segment s'est développé dans le secteur de l'économie sociale. Souvent qualifié d'“ *insertion sociale par l'activité* ” [*sociale tewerkstelling*], cette insertion consiste en une offre d'emploi à des groupes-cibles relégués. Le cas échéant, cette offre est accompagnée d'une formation destinée à leur offrir de nouvelles chances sur le marché de l'emploi.

La plupart du temps, les participants sont des chômeurs de longue durée, peu qualifiés et freinés éventuellement par un certain nombre de facteurs “à risque” d'ordre personnel (biographique) ou sociaux. L'emploi offert peut être de courte ou de longue durée. Il s'exerce dans des entreprises ou dans des projets mis sur pied expressément à cet effet. Le texte qui suit traite exclusivement de ce sous-segment à de l'économie sociale.

1. Le bois et les arbres

Dans la diversité des lois et mesures prises au cours de ces dernières années en Belgique afin de stimuler l'insertion sociale par l'activité, on peut distinguer, dans une approche de “parcours d'insertion”, quatre formes de mise travail. (LAUWEREYS & NICAISE, 1999) :

Une première forme est axée sur l'insertion sociale temporaire. Il s'agit de procurer au groupe-cible une *expérience de travail*, liée ou non à une formation formelle, en vue du passage vers le marché de l'emploi régulier. Hétérogène, cet ensemble d'initiatives peut être réuni sous le dénominateur d'“entreprises de formation” [*leerwerkbedrijven*] ou d'“entreprises d'expérience du travail” [*werkervaringsbedrijven*] (soit l'équivalent des entreprises/ateliers de formation par le travail, EFT/AFT). En Flandre, il s'agit principalement du programme WEP+. Ce programme offre un cadre de subsides aux projets d'expérience du travail destinés aux publics sous-scolarisés et sans travail depuis plus de deux ans.

Une deuxième forme vise la création d'un emploi permanent. Dans une phase initiale, une subvention (temporaire et dégressive) est prévue dans l'attente que le groupe-cible et l'entreprise puissent devenir compétitifs sur le marché de l'emploi traditionnel. Les entreprises visées sont principalement des *entreprises d'insertion* [*inschakelingsbedrijven* et *invoegbedrijven*]. Au cours de la première année, les salaires des travailleurs du groupe-cible sont subventionnés à 80%, pendant la deuxième année à 60%, pendant la troisième année à 40% et au cours de la quatrième année à 20%. Les petites entreprises concernées se situent dans les secteurs de la métallurgie, de la construction, du transport et du recyclage.

Une troisième forme d'entreprise vise l'*insertion sociale par l'activité subventionnée et permanente* du groupe le plus relégué parmi les demandeurs d'emplois et pour lesquels on estime impossible à court terme le passage vers un emploi régulier. Si ce passage n'est pas exclu pour autant, il n'est pas posé comme principe de départ. C'est dans ce segment que se situent les *ateliers protégés* [*beschutte werkplaatsen*] (que nous n'examinerons pas plus amplement ici la spécificité du public ciblé). En Flandre, il s'agit également des *ateliers sociaux* [*sociale werkplaatsen*]. En principe, les candidats sont inactifs depuis plus de cinq

ans et très marginalisés dans les différents champs de la vie sociale (scolarité, famille, santé...). Les activités des ateliers sociaux se concentrent dans les services fournis aux personnes (nettoyage, aide familiale, aide gériatrique...), la rénovation et l'agriculture.

Enfin, on pourrait encore distinguer une quatrième forme : l'*insertion sociale par l'activité semi-formelle*. Sa finalité est encore imprécise : la réinsertion dans le circuit régulier n'est pas envisagée ouvertement mais n'est pas non plus exclue. Le "travail" qui y est fourni poursuit une finalité psychosociale (occupation, contact social, donner un sens à la vie) plutôt qu'une fonction d'intégration. On n'accorde pas un vrai salaire à ce type d'emploi ni un véritable statut de travail et, dans une large mesure, la législation en matière de protection du travailleur n'y est pas d'application. Nous classons ici momentanément les Agences locales pour l'Emploi (ALE) et les centres de placement.

Le tableau 1 donne un aperçu de tous les types d'initiatives et de mesures législatives existantes en Belgique sur base de cette typologie basée sur le parcours. Au total il s'agit de pas moins de 22 types de mesures, chacune avec ses propres critères en matière de groupe-cible et ses propres modalités. Ceci indique d'emblée le besoin de rationalisation et de simplification.

Par ailleurs, le passage d'une forme de travail à une autre pourrait être encouragé. Ainsi pourrait-on par exemple imaginer un parcours allant de l'insertion sociale par l'activité semi-formelle à l'activité subventionnée et permanente et ensuite vers le marché de l'emploi régulier, dès lors que le travailleur du groupe-cible peut (de nouveau) faire face à un rythme de travail ordinaire. Toutefois, d'autres voies restent ouvertes.

Tableau 1. Aperçu des initiatives et mesures sociales d'emploi, d'après la politique de gestion et le type de parcours.

Type Niveau de pouvoir	Entreprises/Ateliers de formation par le travail	Entreprises d'insertion	Ateliers protégés/ sociaux	Occupations sociales semi- formelles
Fédéral	- art. 60 § 7 - EFD/TOK - Programmes de passage	- entreprises d'insertion - contrats d'insertion - Emplois Smet	- Ateliers protégés	- Bureaux de placement locaux

Région Flamande	- Brugprojecten (projets de transition) - Werkervaringsprogramma's (programmes d'expérience du travail) - Projets Kelchtermans	- Invoegbedrijven (entreprises d'insertion) - Interface	- Ateliers protégés - Ateliers sociaux	- Arbeidszorg (placement)
Région Wallonne	- Entreprises de formation par le travail - Régies de quartier	- Entreprises d'Insertion	- Entreprises de travail adapté	
Région Bruxelloise	- Ateliers de formation par le travail - Contrats de quartier	- Entreprises d'Insertion/ Inschakelingsbedrijven - Interface	- Entreprises de travail adapté	

2. *Projet d'enquête et recueil de données*

La suite de notre enquête est centrée sur les trois types principaux d'insertion sociale par l'activité : entreprises de formation par le travail [werkervaringsbedrijven], ateliers sociaux [sociale werkplaatsen] et entreprises d'insertion [invoegbedrijven]. La quatrième forme de travail (activité semi-formelle) n'est pas prise en considération vu que, par définition, elle se situe aux marges du marché de l'emploi. En outre, nous nous limitons à la partie flamande du pays, étant donné que, en Belgique francophone, une enquête similaire est en cours dans un autre contexte.

Concrètement, à la mi-1997, nous avons commandé pour les trois types d'emplois un sondage représentatif en termes de projets et de groupes-cibles : 123 personnes provenant d'entreprises de formation par le travail, 144 provenant d'ateliers sociaux et 62 provenant d'entreprises d'insertion. Ce dernier groupe est le plus petit : il s'agit d'une nouvelle forme de travail et ce sondage partiel, abstraction faite des non-réponses, coïncide avec la population de travailleurs des entreprises d'insertion à la mi-1997. Afin de pouvoir comparer les profils et carrières du (des) groupe(s)-cible(s) concerné(s) à ceux de la population de référence, il a été procédé à un échantillonnage de 311 demandeurs d'emploi de longue durée, peu qualifiés, et de clients du CPAS qui n'ont participé à aucun type d'insertion sociale par l'activité. Au total, 640 personnes ont interrogées.

L'objectif de l'enquête des groupes-cibles était triple. Tout d'abord, vérifier à quel segment du groupe-cible chacun des trois types d'insertion sociale s'adresse dans les faits. Ensuite, faire un tour d'horizon du contenu ainsi que d'un certain nombre d'aspects qualitatifs de l'occupation sociale. Enfin, mesurer les effets de l'insertion sociale par l'activité sur le parcours professionnel et le bien-être des intéressés. Ce dernier objectif exige une approche longitudinale. En effet, nous avons effectué une enquête rétrospective sur la période qui court avant et après l'entrée en insertion sociale par l'activité. Nous appelons ce moment d'entrée *le "moment charnière"* dans la vie des intéressés. Pour le groupe de comparaison, le "moment charnière" correspondant est le moment de l'échantillonnage.

Hélas, ce moment charnière n'est pas identique pour tous les groupes. Cela est dû au fait que les trois formes de travail envisagées n'ont pas la même "ancienneté". Les entreprises de formation par le travail existent depuis déjà longtemps et de ce fait, nous avons pu échantillonner une population qui y est passée dès 1994. De cette manière, lors de nos interviews réalisées fin 1997, nous avons pu faire un tour d'horizon sur au moins 3 ans après le passage de l'échantillon. Les ateliers sociaux ont, eux, acquis un cadre expérimental début 1995 et c'est à partir de ce cadre qu'ont été fixés les critères actuels d'engagement. Par conséquent, nous avons sélectionné des arrivants de l'année 1995. Enfin, étant donné que les entreprises d'insertion n'ont été opérationnelles qu'à partir de 1996, l'entrée dans cette forme de travail est encore plus récente. Pour des motifs de comparabilité, nous avons donc décidé de tirer un échantillonnage de comparaison de la population de référence à deux moments charnières : le 30/06/94 et le 30/06/95.

Figure 1 : aperçu de l'enquête des groupes-cibles :

Formation par le travail.							
Ateliers sociaux							
Entreprises d'insertion							
Groupe de référence 1.							
Groupe de référence 2							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Legende:					"période charnière" (embauche insertion sociale)		
					"moment charnière" (échantillonnage chômeurs)		
					Information encodée suite à l'enquête du DWTC		

Le questionnaire comprend les rubriques suivantes : profil sociodémographique, origine sociale, situation familiale, logement, niveau d'études, carrière professionnelle, loisirs, participation sociale, santé, revenus, appel à l'aide ambulatoire et à domicile, et bien-être psychique. Ces questions devaient fournir les informations sur la situation de l'échantillon avant le "moment charnière" et juste avant l'interview.

3. Qui sont les publics impliqués dans l'insertion par l'activité

L'enquête sur le groupe-cible nous fournit une image très détaillée du profil de ce groupe, tant dans l'insertion sociale dans sa globalité que par forme de travail (expérience du travail, atelier social, entreprise d'insertion). En outre, le groupe-cible peut être comparé à la population de référence plus vaste de chômeurs de longue durée et allocataires. Les quelques 80 variables pertinentes pour cette partie de l'enquête, ont été traitées dans des analyses doublées, analyse factorielle, régression logique et analyse discriminante. Cela nous permet de répondre aux questions suivantes :

- l'insertion sociale par l'activité a pour ambition de s'adresser au "bas de l'échelle du marché de l'emploi", ceux dont on juge qu'ils ne sont plus aptes à trouver un emploi de manière autonome sur le marché régulier du travail. Qui est réellement visé par cette définition? S'agit-il de "chômeurs de longue durée, peu qualifiés"? Cette population est-elle peut-être involontairement "écrémée"? Ou trouvons-nous effectivement dans l'insertion sociale les plus faibles d'entre eux ?

- Une deuxième série de questions concerne la segmentation du groupe-cible entre les trois formes de travail étudiées. On pourrait s'attendre *a priori* à ce que le groupe-cible des deux premiers segments soit relativement plus proche du marché régulier de l'emploi du point de vue de l'expérience de travail (étant donné que l'investissement en expérience de travail est plus limité) que les travailleurs des ateliers sociaux dont le profil est le plus défavorisé. Cette différence en grade de relégation, peut-on la constater également dans les faits? Ou existe-t-il éventuellement des chevauchements entre les groupes-cibles? Par exemple, certaines entreprises d'insertion affirment servir également en partie le groupe-cible des ateliers sociaux, suite à un manque de places vacantes dans cette dernière forme de travail.

L'abondance de données recueillies sur les profils nous permet de tirer les conclusions suivantes :

Une analyse superficielle sur base des caractéristiques sociodémographiques et l'expérience antérieure du travail donne l'impression que la population de référence est écrémée. L'échantillonnage de travailleurs sociaux comprend plus de jeunes, plus d'hommes, un peu plus de Belges et les intéressés ont relativement plus d'expérience du travail que le groupe de référence. Même en tenant compte de quelques autres variables (pratique du sport, affiliation syndicale ou autre, relations avec les voisins), les insérés sociaux par l'activité font un " meilleur " score. Cette image est toutefois rapidement relativisée lorsque nous creusons les données du profil (voir infra, point 3).

C'est surtout l'expérience préalable à la mise à l'emploi du groupe-cible qui provoque la surprise. En moyenne 20 à 25% des arrivants dans des ateliers de formation par le travail et des entreprises d'insertion étaient au travail au cours de l'année qui précédait leur entrée; parmi les travailleurs arrivant dans des ateliers sociaux, ce pourcentage atteint même 35 à 40%. Pourtant, une période minimale d'inactivité est imposée en principe comme critère d'embauche, dans les trois formes de mise au travail. Ce paradoxe s'explique par trois facteurs :

(a) les périodes d'occupation dans des programmes d'embauches spécifiques (TCT, ACS, plans de création d'emplois, etc....) sont assimilées dans la pratique à une période d'inactivité; en cas de périodes de travail régulier de moins de 3 mois, le compteur de la durée du chômage n'est pas remis à zéro. Ces " petites lettres " de la réglementation sont apparemment appliquées plutôt fréquemment.

(b) Lors de l'introduction de la réglementation expérimentale pour les ateliers sociaux en 1995, un certain nombre de travailleurs embauchés ont été assimilés aux inactifs et ont obtenu un nouveau contrat. Nonobstant le fait que nous ayons cherché expressément de " nouvelles " embauches lors du sondage, il n'est pas exclu qu'involontairement, un certain nombre de travailleurs embauchés aient été repris dans l'échantillonnage.

(c) Notre définition de " travail " dans le questionnaire est plus large que la définition officielle : elle comprend également le travail ALE, le travail intérimaire, le travail au noir et (surtout) le travail pour volontaires représentant ensemble environ 1/6 de l'emploi juste avant l'embauche.

La plupart des indicateurs rendent toutefois fiable l'échantillon des travailleurs du groupe-cible. Ils sont (encore) moins qualifiés que le groupe de référence, connaissent plus de situations familiales brisées, plus de placements d'enfants, ils habitent dans des maisons moins confortables, sont en moins bonne santé (jusques et y compris des handicaps et des problèmes de désintoxication), ont plus souvent un passé psychiatrique ou ont connu un séjour en prison, et dépendent plus de l'aide ambulante et résidentielle. Le sentiment général de bien-être est également inférieur chez les travailleurs du groupe-cible.

Au moyen d'une analyse factorielle, les indicateurs de profils ont été ramenés à cinq grandes "dimensions", dont les deux premières ont à voir uniquement avec le travail et les trois autres avec le bien-être. Le tableau 2 offre un aperçu du contenu de ces dimensions.

- la dimension "*travail à problèmes*" indique la mesure dans laquelle on est retenu à la maison en raison de tâches domestiques et par conséquent (subjectivement ou objectivement) indisponible sur le marché traditionnel de l'emploi. Ce sont surtout les femmes qui atteignent un score élevé à un âge moyen pour ce genre de facteur;
- le facteur "*expérience du travail*" ne comporte qu'une donnée variable, qui reflète la part de temps presté dans un emploi dans la période avant le moment "charnière";
- le "*bien-être matériel et psychique*" se manifeste par la capacité d'épargner, la possession d'une propre maison, la qualité de la maison, le taux d'autonomie et la "satisfaction totale subjective" de l'individu;
- l'*origine sociale* (mesurée d'après le niveau professionnel du père) et le *capital culturel* (le type d'activités culturelles, le niveau d'enseignement et le goût de la lecture) représentent, avec la quantité d'incidents positifs dans un passé récent, un deuxième facteur de bien-être;
- Pour terminer, le facteur de "vulnérabilité" est corrélé à une santé physique plus faible, une mobilité limitée, et à la quantité de déboires survenus dans différents domaines dans un passé récent.

La position relative (positive ou négative – voir colonne 3) des insérés sociaux par rapport au groupe de référence des chômeurs de longue durée peu qualifiés et des allocataires est indiquée – chaque fois avant le moment "charnière". Le signe "+" signifie que le groupe concerné a obtenu un score plus élevé pour le facteur en question que le groupe de référence, un signe "-" signifie le contraire. A titre de comparaison, nous reprenons dans la colonne 4 la position d'un sous-groupe au sein du groupe de référence qui a retrouvé un job régulier en l'espace d'un an.

Nous remarquons que les insérés sociaux, tout comme les travailleurs réguliers, étaient déjà relativement plus impliqués sur le marché de l'emploi avant leur embauche : ils avaient une expérience du travail plus grande et étaient moins tenus à la maison pour des tâches domestiques. Mais en ce qui concerne les "dimensions de bien-être" pures, les insérés sociaux obtiennent un score nettement inférieur au groupe de référence. Par contre, les travailleurs réguliers obtiennent un score nettement plus élevé que le groupe de référence en ce qui concerne l'origine sociale et le capital culturel. En matière de bien-être, les insérés sociaux sont discriminés positivement, alors que le marché régulier de

l'emploi écrème le groupe-cible.

Les trois dernières colonnes du tableau 2 comparent les trois sous-groupes en insertion sociale par l'activité, toujours par rapport au groupe de référence. Les travailleurs des ateliers sociaux connaissent sur toute la ligne un niveau de bien-être très bas. Ils atteignent un score nettement plus bas que le groupe de référence dans les trois dimensions du bien-être, alors que le groupe d'expérience par le travail et les travailleurs d'insertion obtiennent chaque fois un score plus bas "seulement" dans une dimension. Mais il est vrai que ces derniers scores sont plus mauvais au point de vue intensité.

Tableau 2 : Profil des travailleurs sociaux et réguliers par rapport à la population de référence.

(1) <i>facteur</i>	(2) <i>déterminants principaux</i>	(3) <i>inséré social</i>	(4) <i>travail régulier</i>	(5) <i>expér travail</i>	(6) <i>atelier social</i>	(7) <i>entrep. insertion</i>
TRAVAIL						
Travail à problèmes	Sexe féminin, âge, charge d'enfants, peu de sorties pendant la jeunesse, cohabitant avec le partenaire	-	-	--	-	-
Expérience de travail*	% temps presté dans les 3 ans précédant le moment charnière	+	++	+	+	+
BIEN-ÊTRE						
Bien-être matériel/ Psychique	Femme, épargne, pas de problèmes fin., santé psychique, propre maison, qualité de la maison, pas de recours aux aides, satisfaction totale subjective	-	0	0	-	--

Origine sociale & capital culturel	Niveau d'instruction, profession père, lecture, sorties culturelles, événements positifs	-	+	0	-	0
Vulnérabilité	Santé physique faible, peu de mobilité, événements négatifs	-	0	--	-	0

0 : pas de différence significative par rapport au groupe de référence; + = plus que le groupe de référence, - = moins que le groupe de référence; les coefficients les plus élevés sont indiqués par un double signe.

* 'l'expérience du travail' n'est pas un facteur mais une variable simple, qui est " détachée " des autres facteurs et qui semble suffisamment pertinente pour être reprise séparément dans les régressions.

En somme, nous avons vérifié, au moyen d'une analyse discriminante, dans quelle mesure il était possible que les groupes-cibles des trois formes d'insertion sociale par l'activité se chevauchent. Une analyse discriminante permet de vérifier dans quelle mesure la catégorie de mise à l'emploi effective correspond à celle prédite, ce sur base des caractéristiques de profil utilisées. Il en résulte tout d'abord que notre modèle peut prédire de manière assez précise qui sera mis au travail et qui ne le sera pas. Au sein du groupe d'insérés sociaux, il y a toutefois des chevauchements entre les formes de travail. Ce sont surtout les travailleurs des ateliers sociaux qui sont " attribués " par notre modèle à la forme " expérience du travail ", respectivement les entreprises d'insertion, ce qui suggère qu'une partie du groupe pourrait atterrir dans ces formes " plus légères " (aussi moins chères) d'occupation sociale.

Environ 30% du groupe de référence possèdent, d'après la même analyse discriminante, un profil de travail et de bien-être comparable à celui des insérés sociaux. Cela suggère que, en Flandre, le groupe-cible potentiel de l'insertion sociale par l'activité (années 1994-1995) comprend environ 46.000 personnes, ce qui représente le quadruple de la capacité en 1999 . En d'autres termes, il y a visiblement de l'espace pour une expansion ultérieure de l'insertion sociale par l'activité.

4. Qualité de l'insertion sociale par l'activité

Deux tiers des emplois occupés (83% dans les ateliers sociaux) concernent des fonctions d'ouvriers non qualifiés. Le salaire net moyen pour un emploi de 38 heures est inférieur à 31.000 BEF. Environ 1 emploi sur 5 l'est à temps partiel.

L'expérience du travail [werkervaring] se distingue des deux autres types d'insertion sociale

par l'activité, non seulement par le caractère temporaire des contrats, mais également par la grande diversité des statuts : certains ont un contrat ordinaire à durée indéterminée, d'autres un statut ACS et d'autres encore se situent dans "l'article 60" de la Loi sur les CPAS, bénéficient d'une allocation de chômage ou n'ont aucun revenu.

D'autre part, les entreprises de formation par le travail [werkervaringsbedrijven] investissent la plupart du temps dans la formation, avec un quasi équilibre entre la formation technique et la formation générale. Pour les ateliers sociaux et les entreprises d'insertion, cette proportion est d'environ de 2 contre 1. Ce sont les ateliers sociaux qui offrent globalement le moins de formation. La question est de savoir si une formation supplémentaire ne pourrait pas contribuer à une revalorisation du contenu du travail et à des chances de transition plus grandes.

Pour terminer, nous avons également examiné les conditions de travail. Sur le plan de l'atmosphère du travail, il n'y pas de différences significatives à constater entre les trois formes de travail. Mais la pression du travail est nettement plus forte dans des entreprises d'insertion qu'ailleurs : la stimulation à travailler de manière autonome dans un avenir proche, pèse très lourdement sur les travailleurs. Nous reviendrons sur ce point plus loin.

5. Effets de carrière

La figure 2 donne le taux d'emploi des trois groupes de travailleurs en insertion et du groupe de référence à différentes étapes avant et après le moment "charnière", indépendamment de la nature du travail, du statut, de l'employeur etc. ... Nous avons déjà fait remarquer ci-dessus que 20 à 40% des travailleurs du groupe-cible exerçaient déjà l'une ou l'autre forme de travail avant leur entrée dans l'insertion sociale par l'activité, même s'il s'agissait souvent d'un travail occasionnel ou de statuts précaires.

Il appert actuellement que ceci vaut également pour le groupe de référence qui concerne pourtant des chômeurs de longue durée, d'après la définition du VDAB mais qui, en fait, étaient actifs pour 10 à 20%, au cours de l'année précédant le moment "charnière". Le travail au noir n'est rapporté que par quelques individus; les autres font du travail intérimaire, du volontariat ou travaillent dans un statut PRC (Plan de résorption du chômage).

Au moment "charnière", les taux d'emploi du groupe-cible s'élèvent logiquement à 100%. Dans le groupe *expérience du travail* nous remarquons ensuite très rapidement qu'un participant sur 10 décroche; après un an on constate une baisse allant jusqu'environ 70% et le taux d'emploi se stabilise après deux ans à environ 62%, ce qui peut être appelé un résultat décent, eu égard au fait qu'il s'agit d'une occupation quasi exclusivement régulière.

Dans les *ateliers sociaux*, très peu de travailleurs retombent dans le chômage : deux ans après l'embauche, 86,5 % des travailleurs sont encore au travail, même si environ un travailleur sur dix transite vers un autre emploi.

Les chiffres pour les *entreprises d'insertion* sont fiables jusqu'à 6 à 9 mois après embauche,

parce que la période d'observation ne va pas beaucoup plus loin pour la plupart des intéressés. Nous remarquons une rechute d'environ 15% au cours de cette période, ce qui démontre que la garantie de travail dans les entreprises d'insertion est loin d'être durable.

En comparaison avec le groupe de référence, le gain d'emploi ou d'insertion reste toutefois important : le degré d'activité de ce groupe reste au-dessous de 20%. Le fait qu'il ne monte pas spontanément démontre que les effets du "deadweight" (personnel inutile) de l'occupation sociale restent limités (en d'autres mots, sans insertion sociale, les intéressés n'atteindraient pas de manière autonome un degré d'occupation plus élevé).

Pour être complet à ce sujet, il y a lieu de vérifier dans quelle mesure ce gain d'insertion s'explique réellement par le passage dans des initiatives proprement dites d'insertion sociale par l'activité, ou plutôt par les caractéristiques observées ou cachées des individus concernés, qui font qu'ils trouveraient facilement un travail ailleurs. En d'autres mots, y a-t-il un biais dans les différences observées dans le degré d'emploi? Pour pouvoir répondre à cette question, un modèle de régression "à effet fixe" a été évalué, à savoir une technique appropriée pour épurer les déformations de sélection. La variable dépendante est la *différence* individuelle en temps presté pendant une période de référence déterminée *avant* et *après* le moment "charnière". Dans la mesure où des caractéristiques individuelles (observées ou cachées) influencent les chances d'une mise au travail, il est supposé que, normalement, elles joueraient un rôle tout aussi bien avant qu'après le moment "charnière". Seules les caractéristiques qui changent avec le temps (comme par exemple l'âge) doivent être reprises explicitement dans le modèle comme variables indépendantes. La différence en degré d'occupation ainsi mesurée peut alors seulement être attribuée à l'insertion sociale en soi.

Dans la deuxième colonne du tableau 3, l'effet net "épuré" de l'occupation sociale est reflété, tel qu'évalué par le modèle. Chaque chiffre donne la différence en temps presté entre le groupe-cible et la population de référence, exprimé en mois, pendant les trois ans après le moment "charnière" et corrigé pour les différences en caractéristiques individuelles (observées et non observées). A titre de comparaison, on trouve dans la colonne 3 l'effet brut, cela veut dire la différence observée sans correction pour une participation sélective. Il est frappant que l'effet net est plus petit que l'effet brut : sans occupation sociale, le modèle prédit effectivement que les intéressés auraient également eu un certain avantage par rapport au groupe de référence, en raison de leur plus grand lien *a priori* avec le marché de l'emploi.

Tableau 3 : Effet net de l'insertion sociale après épuration des caractéristiques individuelles.

Type d'occupation sociale	Effet net (corrigé)	Effet observé (non corrigé)
Année 1		
Expérience du travail	8,3	9,7
Atelier social	7,1	10,1
Entreprise d'insertion	7,2	8,8
Année 2		
Expérience du travail	3,4	6,0
Atelier social	5,5	9,0
Entreprise d'insertion	-	-

Année 3	3,6	6,0
Expérience du travail	-	-
Atelier social	-	-
Entreprise d'insertion		

Un “ - ” signifie que la mesure n’est pas fiable en raison d’un grand nombre d’observations manquantes (“ censure par la droite ”).

En dehors des effets purement quantitatifs de la l’insertion par l’activité, la qualité de l’emploi importe également, notamment le passage vers un travail régulier (par ailleurs, la qualité de l’occupation sociale a déjà été commentée en section 4). Nous considérons ici ceux qui sont mis au travail de manière régulière au moment de l’interview : il s’agit de 85 travailleurs ex–insertion sociale et de 89 personnes du groupe de référence. Nous comparons d’abord les emplois actuels des travailleurs ex–insertion sociale avec leurs emplois précédents (en insertion sociale); ensuite, nous les comparons aux emplois des membres du groupe de référence nouvellement mis au travail.

Les insérés sociaux en phase de transition professionnelle forment un groupe “ trié sur le volet ” : ils viennent principalement des projets d’expérience du travail, avaient souvent des statuts précaires et un salaire très bas, mais une formation accrue. Après transition vers l’autre poste, ils ont considérablement amélioré leur position sur le marché de l’emploi : beaucoup sont passés de la catégorie “ ouvrier non qualifié ” au statut “ employé ”; les salaires s’approchent de la moyenne de tous les travailleurs (insérés sociaux et travailleurs réguliers) du sondage et le nombre de contrats à durée indéterminée s’est accru de manière significative. Leur autonomie au travail et leur satisfaction ont augmenté, même si la pression du travail est plus forte qu’auparavant. Pour eux, le passage par l’insertion sociale par l’activité a donc visiblement été un “ investissement ”, malgré un statut social initialement faible.

En comparaison avec les travailleurs nouvellement mis au travail du groupe de référence, les travailleurs ex-insertion sociale ont obtenu bien plus souvent des emplois à plein temps. Ils appartiennent souvent à la catégorie “ ouvrier qualifié ” et moins aux autres catégories. Les autres aspects qualitatifs examinés (salaire horaire moyen, atmosphère de travail, pression du travail, ...) sont comparables entre les deux groupes. Ces indications montrent donc que des travailleurs ex-insertion sociale ont été “ convenablement ” intégrés dans le marché du travail, malgré leur bien-être initial faible.

6. Effets sur le bien-être de l’insertion sociale par l’activité

En dehors des effets de l’insertion sur l’employabilité proprement dite, nous voulions savoir si l’insertion sociale par l’activité avait également des effets sur le bien-être du public concerné. On peut espérer par exemple que leurs revenus et leurs contacts sociaux augmentent, et par conséquent, peut-être également leur confort matériel, leur participation socioculturelle, leur santé psychique etc... Nous avons examiné cela en nous fondant sur une série d’analyses bivariées et sur un modèle de régression plus général avec un nombre déterminé de

dimensions importantes liées au bien-être.

Dans les analyses bivariées, on a fait chaque fois une comparaison double : le glissement intervenu dans la situation d'un inséré social " avant/après " (par exemple des revenus plus élevés) n'est en effet pas suffisant pour conclure que l'insertion sociale par l'activité mène à des revenus plus élevés. Il est possible en effet que le groupe de référence ait vu croître également ses revenus. La probabilité d'un lien causal réel avec l'insertion sociale augmente toutefois lorsqu'on constate que l'augmentation des revenus est plus forte et/ou plus fréquente chez les travailleurs (ex-)insérés sociaux que chez le groupe de référence. En outre, la probabilité du lien causal doit excéder une valeur plancher si l'on veut parler d'un effet " statistique significatif ". D'après ces normes strictes il n'y a pas beaucoup d'effets spectaculaires qui ressortent des analyses :

le *revenu personnel* des insérés sociaux a augmenté; mais cela ne signifie pas encore que les *problèmes financiers au niveau familial* aient diminué de manière significative ;
sur le *plan familial* il y a peu de changement, en dehors du fait que les insérés sociaux (après contrôle d'âge) entament plus de nouvelles relations avec des partenaires;
beaucoup d'insérés sociaux sont également devenus moins dépendants de *l'aide ambulatoire*.
Un effet similaire n'est toutefois pas perceptible dans l'aide à domicile;
les insérés sociaux ont acquis plus de confiance en eux-mêmes, se sentent davantage maîtres de leur vie et se montrent plus satisfaits en général. Cela est vrai surtout pour les travailleurs des ateliers sociaux;
les effets les plus frappants se font sentir sur le plan *socioculturel* : on lit davantage pendant les loisirs, il y a plus de sorties (culturelles) et on s'affilie à de nouvelles associations. En même temps, les contacts informels avec la famille, les voisins et les amis se sont intensifiés. Ces effets socioculturels sont surtout perceptibles chez les participants à des projets d'expérience du travail, et le moins (parfois pas du tout) dans les ateliers sociaux.
Enfin, on note pour le seul groupe d'expérience du travail une amélioration de la *santé* physique et psychique, y compris une moindre intoxication et moins de consultations chez les psychiatres.
Sur d'autres terrains (logement, placement d'enfants en dehors de la famille, contacts sociaux, certains aspects de l'occupation des loisirs, ...) les effets sont insignifiants ou parfois même contraires selon le groupe de participation ou l'indicateur choisi.

Tout comme en section 3, une analyse factorielle a été menée sur les quelques 80 variables du bien-être observées après une insertion sociale (au moment de l'interview ou au cours des 12 mois précédents). Quatre facteurs résultent de l'analyse, qui, en matière de contenu, ne correspondent que partiellement aux dimensions de bien-être perçues avant le moment " charnière " :

au lieu d'une dimension de " bien-être matériel et psychique ", nous en trouvons cette fois deux séparées : le bien-être financier et affectif d'une part, et le confort de l'habitation d'autre part;
le facteur de " participation socioculturelle " est lié au niveau du revenu personnel, à la vie culturelle, aux sorties et aux événements positifs;
en fin de compte, le facteur " assujettissement familial " remplace le facteur " travail à problèmes " et comporte des variables comme les problèmes de santé physique, la relation

avec le partenaire, l'absence d'aide et des tâches domestiques accaparantes.

Dans une deuxième phase, quatre régressions ont été évaluées avec chacun des scores factoriels susmentionnés comme variable dépendante. Les variables indépendantes étaient les scores de facteurs avant le moment “ charnière ” et un essai pour l'embauche sociale.

Les régressions démontrent encore une fois que l'insertion sociale a une influence positive significative sur la participation socioculturelle. En d'autres mots, via le travail et un revenu individuel plus élevé, les intéressés sont à même de sortir davantage, de se développer également sur le plan culturel et de mieux jouir de la vie. Il est frappant qu'il n'y ait aucune influence significative sur les autres facteurs et notamment sur le facteur “ bien-être financier et affectif ” : ce dernier facteur est fortement lié à la marge financière du ménage et au climat familial positif. Il semble dès lors que l'insertion sociale comporte bel et bien une promotion sociale pour l'individu mais n'amène pas pour autant des garanties pour un bien-être amélioré du ménage.

Il est vrai qu'il ne faut pas oublier que nous mesurons en général uniquement des effets à court terme. Il n'est pas exclu que l'insertion sociale ait à long terme des effets plus étendus sur le bien-être.

7. Tirer des leçons en termes de stratégie et de pratique

De ce qui précède, nous pouvons déduire toute une série d'implications pour la stratégie (à divers niveaux) et pour la pratique.

Le nombre de structures, statuts, mesures et provisions en matière d'insertion sociale devient petit à petit assez confus. Il serait souhaitable de *rationaliser* les différentes *provisions* autour des quatre “ types ” ou “ formes ” relevés, et ce sur base d'un “ modèle de parcours ” clair, comme décrit dans la section 1 de cette partie : insertion sociale temporaire axée sur la transition; occupation par insertion; occupation sociale à durée indéterminée; occupation sociale semi-formelle. Les passerelles entre ces formes de travail doivent être élaborées plus amplement par la suite, sans pour autant être contraintes à une circulation à sens unique.

Jusqu'à présent, l'insertion sociale parvient à atteindre, au sein du (vaste) groupe-cible de “ *chômeurs de longue durée peu qualifiés et clients du CPAS* ” un segment partiel qui est relégué sur plusieurs terrains. La discrimination positive peut toutefois encore être renforcée en *donnant davantage la priorité à ceux qui n'ont aucune expérience de travail récente* et, en particulier, aux revenants (potentiels). L'accès au marché de l'emploi peut être facilité par des interventions socioculturelles, complétées éventuellement par des services fournis aux familles.

Le groupe-cible potentiel de l'insertion sociale par l'activité – défini sur base du profil réel des participants – comprenait en Flandre au milieu des années 90, 45.000 à 50.000 individus. Il reste donc beaucoup d'espace pour une *extension* des provisions. Il y a

lieu de tenir compte évidemment des alternatives éventuelles à l'insertion sociale (formation " ordinaire ", accompagnement intensif, subsides pour le coût salarial sur le marché régulier de l'emploi, etc...). L'idéal serait de pouvoir mesurer la portée du groupe-cible et l'efficacité de ces alternatives selon des critères similaires afin de pouvoir en évaluer sérieusement les pour et les contre relatifs. Il faut d'ailleurs noter que notre analyse d'efficacité est encore partielle. Nous ferons ci-dessous des suggestions pour poursuivre l'enquête.

Au sein du groupe-cible il existe pas mal de *chevauchements* possibles entre les formes de travail. Bien que imparfaite, notre analyse discriminante suggère notamment qu'une partie des travailleurs des ateliers sociaux pourraient également atterrir dans des projets de formation par le travail ou des entreprises d'insertion, qui coûtent moins cher et qui ne produisent pas spécialement moins bien pour autant. Cela plaide en faveur d'une sélectivité plus grande lors de l'embauche dans les ateliers sociaux et/ou une stratégie de transition plus active.

Le *statut des travailleurs du groupe-cible* s'est progressivement amélioré au cours des dernières années. Le besoin de revalorisation continue subsiste toutefois pour deux raisons : (a) surtout dans le secteur de l'expérience du travail, certains effectuent le même travail avec des statuts totalement différents; (b) l'occupation sociale améliore le revenu personnel des travailleurs dans une certaine mesure mais a peu d'effet jusqu'à présent sur l'insécurité d'existence sur le plan familial. Un meilleur salaire et un emploi à temps plein sont souhaitables, même s'il faut se prévenir contre des " chutes d'occupations sociales ", où le stimulant pour transiter vers un travail régulier pourrait être découragé.

En matière d'efficacité, *l'expérience du travail* marque beaucoup de points dans différentes dimensions. Elle entraîne une formation (tant technique que générale) relativement conséquente. Le taux d'emploi *ex post* reste bien plus élevé que beaucoup ne pourraient le penser (au-dessus de 60% bruts) et cette employabilité est qualitativement bonne. Mais c'est à d'autres niveaux (surtout la participation socioculturelle et tous les aspects de santé physique et mentale) que les effets de l'expérience du travail sont les plus patents. Une comparaison stricte entre les formes de travail est hasardeuse : tant le groupe-cible que les buts sont différents, et il en va de même des délais impartis pour en mesurer les effets. Malgré tout, nous osons tirer au moins les conclusions suivantes : (a) l'opinion assez répandue selon laquelle " l'expérience du travail n'est qu'un faux-fuyant " et ne produit pas d'effets durables est contredite par les faits; (b) une partie du succès de l'expérience du travail pourrait être attribuée à une approche intégrale en termes de parcours d'insertion, avec par exemple une composante formation. Ce dernier point mérite spécialement d'être adopté dans les autres formes de travail.

Nous voudrions également avertir le lecteur des *limites* de notre enquête et tracer en même temps des pistes pour la poursuivre : (a) un certain nombre de liens de causalités sur le plan du bien-être sont tellement complexes que nos analyses pourraient mener ci ou là à des interprétations prématurées dans un sens positif ou négatif; (b) l'effet n'a pu être

mesuré que sur une période très courte pour différentes raisons. Nous présumons toutefois que les effets, tant sur le marché de l'emploi que sur le bien-être, pourraient s'en trouver accrus à plus long terme. Il serait utile de répéter ce genre de mesure d'impact par un même sondage, par exemple 6 à 10 ans après le passage. (c) Pour conclure, l'efficacité n'est pas encore la même chose que l'efficience. Dans une éventuelle enquête complémentaire, une analyse en termes de " gains " ou de " coûts " sociaux devrait être envisageable. Dans pareille analyse, seraient démontrés et chiffrés divers coûts et gains directs et indirects pour un maximum de parties (groupe-cible, entreprises, autorité fédérale et régionale, sécurité sociale, consommateurs, secteur de l'aide sociale, etc. ...). A cette fin, toute une série d'éléments ont déjà été rassemblés au cours de la présente enquête. Des contraintes budgétaires et un manque de temps ne nous ont toutefois pas permis d'obtenir un premier bilan global. Mais nous espérons avoir aiguisé suffisamment l'intérêt du lecteur et des autorités pour leur donner envie d'obtenir d'autres résultats dans une enquête ultérieure.

Références :

- L. LAUWEREYS et I. NICAISE, *Morphologie de l'insertion sociale*, LOUVAIN, HIVA, 1999.
- L. LAUWEREYS, N. MATHEUS et I. NICAISE, *L'insertion sociale en Flandre : portée du groupe-cible, qualité et efficacité*, LOUVAIN, HIVA, 2000.

PARTIE IV

***Modes d'organisation et dynamiques
dans les services de proximité :***

vers un nouveau welfare mix ?

Les services de proximité font depuis plusieurs années l'objet d'une attention privilégiée de la part des décideurs politiques. Ils apparaissent en effet comme un élément de réponse important aux nouveaux besoins générés par les évolutions démographiques, socio-économiques et culturelles de cette fin de siècle et comme un gisement potentiel d'emplois. Cependant, si chacun a une idée intuitive de ce que sont les services de proximité et pourrait en citer plusieurs exemples, ce concept ne fait pas encore l'objet d'une définition communément admise et la nature des activités qu'il recouvre varie au gré des listes successives.

La diversité des services et de leur raison d'être est fréquemment éclipsée par une assimilation hâtive à un secteur d'insertion pour les moins qualifiés. Par ailleurs, on associe fréquemment le champ des services de proximité et l'économie sociale, parfois en ramenant le tout à l'"économie sociale d'insertion". Ceci s'explique par la présence de nombreuses initiatives d'économie sociale dans ce champ et par la tendance croissante au niveau scientifique comme politique à souligner les limites de la synergie traditionnelle marché-État dans l'organisation de réponses adaptées aux demandes sociales.

Dans ce contexte souvent confus, notre recherche explore de manière systématique les enjeux associés à l'organisation des services de proximité et à leurs dynamiques récentes, en se concentrant sur quatre types de services bien représentatifs de la diversité du champ, à savoir l'aide à domicile, l'accueil de la petite enfance, l'aide au logement et les initiatives de développement de quartier. Ce faisant, elle rencontre simultanément un triple objectif.

Tout d'abord, elle apporte un fondement théorique et empirique au concept de services de proximité. Elle analyse ensuite les modalités d'organisation de ces services et offre ainsi un cadre dans lequel situer le rôle et la spécificité de l'économie sociale. Enfin, elle permet d'identifier au-delà des "effets de modes", les évolutions importantes par rapport auxquelles les politiques publiques doivent aujourd'hui être évaluées et (re)pensées dans ce champ et elles offrent des points de repères pour le débat public.

Afin de rencontrer ces objectifs, notre analyse articule deux démarches complémentaires alliant chacune conceptualisation théorique et recueil de données empiriques. La première, s'appuie sur la théorie économique pour mettre en évidence et expliquer les liens entre les caractéristiques des services et leur organisation actuelle dans trois dimensions clés que sont la production, le financement et la régulation des services. Ce faisant, elle développe un cadre d'analyse permettant de comprendre la coexistence d'initiatives publiques, d'économie sociale et du secteur privé à but lucratif dans ce champ d'activités.

La seconde, développe une analyse plus fouillée des dynamiques socio-économiques et des rapports entre acteurs dans ce champ, en les plaçant dans leur contexte historique. L'évolution des services de proximité apparaît alors construite dans une interaction continue entre les politiques publiques et les acteurs impliqués dans l'organisation des services. Elle est au cours des dernières décennies marquée par d'importants bouleversements qui affectent l'organisation des services à tous les niveaux et définissent de nouveaux enjeux dans les rapports entre acteurs, que ce soit entre les sphères publiques et privées, entre financeurs, prestataires et régulateurs, entre différentes organisations de services ou entre différentes catégories professionnelles.

1. Le concept de services de proximité et les enjeux qu'il révèle

Nous proposons de définir les services de proximité comme "des services répondant à des demandes individuelles ou collectives à partir d'une proximité objective parce qu'ancrée sur un espace local restreint et, éventuellement, subjective c'est-à-dire renvoyant à la dimension relationnelle de la prestation" Cette définition met en évidence deux caractéristiques centrales dans la réflexion sur leurs enjeux et modes d'organisation : la proximité, dans ses différentes dimensions et le caractère collectif des bénéfices générés.

1.1. La proximité

La "proximité" permet (en grande partie) de comprendre les enjeux relatifs à l'emploi, à la confiance et à la coordination entre prestataires dans ces services. La proximité objective, c'est-à-dire l'ancrage local des services, voire leur inscription dans la vie quotidienne des usagers, signifie qu'ils sont abrités de la concurrence internationale, tandis que le caractère relationnel de nombre d'entre eux — la proximité subjective — suppose un contenu en travail important et limite leur standardisation, ce qui implique des gains de productivité plus faible que dans d'autres secteurs. C'est pourquoi l'intérêt qui leur est porté, en particulier par les pouvoirs publics, est étroitement lié au "gisement potentiel d'emplois" qu'ils peuvent constituer.

Par ailleurs, si la confiance est un enjeu commun à tous les services — qui sont par nature des "biens d'expérience" au sens où leur qualité ne peut être appréhendée qu'au moment de la consommation —, il s'agit d'un enjeu encore plus important dans les services relationnels (comme les services aux personnes) dont la qualité est étroitement liée à la construction de la relation entre le prestataire et l'utilisateur.

Enfin, si les services relationnels exigent une "co-production" entre le prestataire et l'utilisateur, certains services répondent aussi à des demandes multi-dimensionnelles, qui exigent une co-production par plusieurs types de prestataires différents et donc l'organisation d'une proximité active entre ces derniers. Certaines personnes dépendantes, malades et/ou isolées ont par exemple besoin d'une combinaison de services infirmiers, sociaux, ménagers ou de compagnie à domicile. De même, les régies de quartier reposent sur la collaboration entre des techniciens en bâtiments, des assistants sociaux et des gestionnaires de parc locatif pour offrir aux stagiaires une possibilité d'insertion sociale et professionnelle à travers la rénovation et l'entretien d'un espace collectif d'habitation.

1.2. Des services "collectifs"

La seconde caractéristique mise en évidence est la dimension collective des services. Certains services, par exemple dans le domaine de l'environnement, sont collectifs par nature, au sens où ils bénéficient de manière indivisible à l'ensemble de la collectivité. Plus généralement nombre de services de proximité (qu'ils soient accessibles de manière collective ou individualisée) engendrent des bénéfices collectifs que les producteurs et les usagers ne

prennent pas spontanément en compte dans leurs choix de consommation ou de production.

D'abord, ces services engendrent des *externalités collectives*, c'est-à-dire des bénéfices qui dépassent la seule satisfaction des usagers et qui ne sont pas pris en compte par le système de prix. Le recours à des services de garde d'enfants engendre par exemple des externalités sous la forme d'un meilleur fonctionnement du marché du travail, en permettant une plus grande disponibilité des parents au travail. Nous avons également identifié des externalités en termes de cohésion sociale, de réduction des dépenses de santé publique ou encore de développement local. Dans le contexte de chômage que nous connaissons, les discours et politiques publiques tendent cependant à se focaliser principalement sur les bénéfices en termes de création d'emplois qui seraient associés au développement des services de proximité.

Ensuite, de nombreux services de proximité relèvent de l'intérêt collectif au sens où l'accès à ces services soulève un enjeu d'équité. En effet, des services tels que l'aide aux personnes dépendantes, la garde d'enfants ou l'aide au logement répondent à des besoins jugés essentiels dans nos sociétés contemporaines : besoins d'autonomie, d'éducation, d'accès au marché du travail ou à un logement, etc. La prise en compte de cette dimension collective constitue un autre enjeu central dans l'organisation des services de proximité.

Les services de proximité sont donc un champ d'activités qui peuvent être développées par un ensemble diversifié d'opérateurs (privés, publics ou d'économie sociale). Les développements sur la dimension de proximité et la dimension collective montrent qu'au-delà de la proximité objective, le concept de service de proximité renvoie à des services d'une grande hétérogénéité. Plutôt qu'un concept opérationnel, il a donc une portée symbolique en attirant l'attention sur des enjeux sous-jacents à ces services et à leur mode d'organisation.

2. L'organisation économique des services et la spécificité de l'économie sociale

2.1. Les enseignements théoriques

La théorie économique permet de développer un cadre d'analyse faisant le lien entre ces caractéristiques propres aux services de proximité et leur organisation, sur le plan de la production, du financement et de la régulation.

a. La théorie des échecs du marché

La théorie des échecs du marché (ou du rendement social) révèle qu'une organisation purement marchande présente d'importantes limites sur le plan de la confiance des parties prenantes aux services en situation d'information imparfaite et néglige les bénéfices collectifs qui peuvent être associés aux services.

Face à ces "échecs du marché", les initiatives publiques et d'économie sociale ont un rôle important à jouer. Par rapport aux problèmes d'information imparfaite, leur finalité non lucrative, sans offrir toutes les garanties, joue néanmoins comme un signal de confiance minimum pour les usagers. L'implication d'usagers ou de bénévoles dans le fonctionnement de certaines associations participe aussi à la construction d'un capital de confiance. Les pouvoirs publics peuvent encore adopter des conditions légales d'agrément destinées à promouvoir le professionnalisme et la qualité des services. Par rapport au développement de services générateurs de bénéfices collectifs, la prise en charge par les pouvoirs publics du (d'une partie) financement des services est une manière de mobiliser la contribution de la collectivité. Les associations jouent aussi un rôle à ce niveau lorsqu'elles mobilisent sur une base généralement plus locale la contribution volontaire de donateurs et de bénévoles en référence à l'un ou l'autre enjeu de société.

Notons néanmoins que les entreprises privées à but lucratif peuvent aussi développer certaines solutions. Elles peuvent par exemple réduire la méfiance des usagers en construisant une réputation et en adhérant à une charte de qualité. Elles peuvent, également, organiser le financement de certains services de garde d'enfants ou d'aide à domicile pour leurs employés afin de favoriser leur disponibilité au travail et contribuer ainsi à un meilleur fonctionnement économique. Toutefois, la finalité de profit suppose que ces initiatives se limitent aux mesures associées à une espérance de gains tangibles et appropriables dans des délais raisonnables, ce qui réduit sensiblement leur champ d'action du point de vue de l'intérêt collectif.

b. La théorie des coûts de transaction

Elle permet également de comprendre les différentes modalités d'organisation comme autant de réponses à des problèmes de coordination et de motivation des acteurs. Ainsi, le statut non lucratif des prestataires, la participation d'usagers à la gestion des services ou encore une réglementation sur la professionnalisation des travailleurs peuvent être autant de mesures

destinées à rassurer les usagers ou les pouvoirs publics et à les motiver à y investir ou y recourir. Les pouvoirs publics et les associations jouent également un rôle de coordination important lorsqu'ils rassemblent les contributions de la collectivité via des formes d'imposition ou de mobilisation de ressources volontaires et les redistribuent au vu des enjeux collectifs. L'organisation spontanée ou réglementée de partenariats entre différents professionnels afin de répondre à des besoins multi-dimensionnels répond à un autre type de problème de coordination rencontrés dans les services de proximité.

La prise en compte des caractéristiques propres aux services de proximité suggèrent donc *a priori* le développement d'un mode d'organisation pluriel, combinant des initiatives publiques et privées par rapport aux trois dimensions clés que sont la production, le financement et la régulation. Les tableaux IV.1 et IV.2 résument cette analyse théorique : le premier situe l'incidence des problèmes d'organisation évoqués pour chacun des quatre types de services étudiés, le second illustre comment diverses modalités d'organisation peuvent y répondre.

Tableau IV.1. Les problèmes d'organisation identifiés dans les 4 créneaux retenus

Nature du problème	Créneau d u	Aide à domicile	Garde d'enfants	Logement	Dvlp de quartier
A. Problèmes de motivation / de confiance					
1. Information imparfaite		oui	oui	oui	non
B. Problèmes de coordination					

2.Externalités collectives				
- cohésion sociale	oui (lutte contre l'isolement, promotion de solidarités courtes ¹)	oui (éducation et socialisation des enfants)	oui (diminution de l'insécurité)	oui (puisque bien collectif)
- marché du travail	oui (disponibilité des femmes et création d'emplois ²)	oui (disponibilité des femmes et création d'emplois ²)	oui (si lien avec le marché du travail dans une optique d'insertion)	oui (création d'emplois ²)
- santé publique (sécurité sociale)	oui (prévention, diminution des dépenses de santé)	oui (via le suivi des enfants)	oui (lutte contre la paupérisation et l'insalubrité)	oui (environnement sain, lutte contre l'exclusion)
- externalité territoriale	oui	oui	oui	oui
3. Bien collectif (local)	non	non	non	oui
4. Equité	Choix de société	Choix de société	Choix de société	Choix de société
5. Multidimensionnalité	oui (articulation de problèmes médicaux, sociaux et d'autonomie dans la vie quotidienne)	non	non (oui dans certaines formules coopératives)	oui (cumul du service et de la formation des travailleurs)

¹ Les indications entre parenthèses correspondent à des exemples de liens que nous avons explicitement envisagés dans ce cadre; nous ne prétendons cependant pas être exhaustifs à ce niveau.

² Création d'emplois comprise en termes de réduction du chômage dans une situation de chômage massif.

2.2. Les résultats d'une enquête

A la lumière de cette grille d'analyse, nous avons étudié l'organisation actuelle des services de proximité sur base d'une enquête approfondie auprès de 92 organisations actives à Charleroi dans les quatre créneaux retenus et employant au total plus de 1500 personnes. Cette étude confirme en l'illustrant le caractère pluriel de l'organisation des services. Elle permet aussi d'identifier certaines différences entre le comportement des organisations publiques, privées lucratives et d'économie sociale. Celles-ci nous permettent un retour vers la théorie pour suggérer certaines hypothèses quant au rôle spécifique de l'économie sociale par rapport aux autres secteurs.

a. Une économie plurielle

Les prestataires des services de proximité étudiés sont loin de constituer un ensemble homogène. Nous y retrouvons aussi bien des organisations publiques que des associations (A.S.B.L.), des coopératives, des mutualités et des organisations privées à but lucratif (surtout des indépendants). Toutefois, nous constatons une nette prédominance des organisations à but non lucratif, qu'elles appartiennent au secteur public ou à l'économie sociale (principalement des associations et des coopératives). Le statut non lucratif constitue en effet un signal minimum de confiance le plus souvent exigé par les pouvoirs publics pour l'octroi de subventions dans ce champ d'activité.

L'enquête révèle également que seuls 14% des organisations (publiques et associatives) poursuivent un objectif *explicite* d'insertion professionnelle des travailleurs. L'économie sociale d'insertion (entreprises d'insertion, entreprises de formation par le travail) est donc relativement peu présente dans les services de proximité. Certains créneaux tels les services ménagers, les petits travaux d'entretien ou l'amélioration du cadre de vie semblent néanmoins plus propices à la réinsertion de publics fragilisés.

Tableau IV.3 Répartition de l'activité dans les services étudiés

Secteur Créneau	Associatif	Coopératif	Privé lucratif	Public	Total
Aide à domicile	47,5%	1,5%	0,3%	50,7%	100%
Dvlp de quartier	78,9%	0,0%	0,0%	21,1%	100%
Enfance	65,6%	0,0%	4,3%	30,1%	100%
Logement	5,1%	94%	0,9%	0,0%	100%
Total	49%	16,6%	1,7%	32,7%	100%

source : Gilain, B., Jadoul, B., Nyssens, M., Petrella, F. (1998).

Par ailleurs, la majorité des organisations sont de très petite taille (moins de 5 équivalents temps plein) et plus de la moitié d'entre elles sont récentes (création après 1990). Une distinction semble ressortir entre les initiatives plus anciennes, reconnues et stabilisées et les initiatives récentes, qui répondraient à de nouveaux besoins ou seraient liées à l'évolution des politiques publiques, en particulier au niveau du financement (voir l'analyse des dynamiques

présentée à la section 3 ci-dessous).

Le caractère pluriel de l'organisation des services de proximité est renforcé par la diversité des ressources mobilisées : ressources marchandes (les revenus de prestations), ressources non marchandes (les subventions) et ressources volontaires (les dons et le bénévolat). Les ressources non marchandes représentent, en moyenne, 54% du budget des organisations (hors bénévolat). Parmi celles-ci, 26% sont constituées de subventions liées aux politiques actives en matière d'emploi, ce qui reflète la tendance des pouvoirs publics à vouloir coupler le développement des services de proximité à un objectif d'insertion des moins qualifiés.

Cependant, la majorité du financement public prend toujours la forme d'un subventionnement structurel des services, qui témoigne de la reconnaissance d'autres enjeux collectifs associés à ces services, traditionnellement (comme l'équité ou l'accès des femmes au marché du travail) ou plus récemment (comme la rationalisation des dépenses de santé ou la cohésion sociale). Notons aussi que ces subventions proviennent souvent d'une multiplicité de pouvoirs subsidants, que ce soient les communes, la Région wallonne, la Communauté française, l'état fédéral ou encore, l'Union Européenne, ce qui peut être source d'autonomie mais aussi de problèmes de coordination pour les services et pour l'élaboration des politiques dans ce champ. Les ressources marchandes constituent, en moyenne, le complément principal aux ressources non marchandes. Il ne faut cependant pas négliger les ressources volontaires mobilisées par les associations, ainsi que les ressources issues de conventions avec des mutualités ou des CPAS.

Une partie des services de proximité, en particulier les plus anciens, font aussi l'objet de réglementations. Celles-ci portent entre autres sur le barème des services qui est fréquemment variable en fonction des revenus, afin de favoriser un accès équitable aux services. Il s'agit aussi de conditions d'agrément des services, destinées entre autres à garantir le professionnalisme dans les services aux personnes (aide à domicile et garde d'enfants).

Enfin, l'organisation des services de proximité se caractérise aussi par l'importance des interactions entre organisations. Il s'agit entre autres de collaborations entre services pour la construction d'une offre multi-dimensionnelle. Il s'agit aussi fréquemment de liens entre les services et les institutions publiques ou mutualistes qui participent à leur financement et exercent un certain contrôle sur leur orientation et leur fonctionnement.

b. La spécificité de l'économie sociale

L'enquête nous permet aussi de cerner certains traits d'organisation spécifique à l'économie sociale, en particulier dans sa branche associative par comparaison aux secteurs public et privé lucratif. Ainsi, cette branche se caractérise par l'articulation prononcée de ressources marchandes et non marchandes. Les subventions représentent en moyenne 57% du budget des associations, alors qu'elles constituent l'essentiel des ressources des services publics (90% du budget en moyenne) et sont absentes du budget des services privés lucratifs.

Outre les subventions, le bénévolat constitue également une ressource importante pour une partie des associations, en particulier celles impliquées dans les "nouveaux services". La

mobilisation du bénévolat est aussi associée à un autre trait distinctif des associations étudiées, à savoir une tendance plus marquée à développer des pratiques d'implication des acteurs locaux (usagers, membres de l'entourage ou de collectivités locales) dans ou autour des services et la référence plus fréquente à un objectif de création de liens sur une base locale.

Enfin, les associations se distinguent par une tendance plus forte à répondre de manière privilégiée aux besoins de publics défavorisés (en particulier les bas revenus et les allocataires sociaux), les organisations publiques ayant généralement une vocation de service universel - à l'exception notable des CPAS qui ont un rôle privilégié dans l'assistance aux plus défavorisés - et les organisations privées lucratives se ciblant essentiellement sur la partie la plus solvable de la demande.

Ces faits stylisés concordent avec plusieurs des principaux enseignements de la théorie socio-économique des associations et nous permettent d'avancer l'hypothèse d'un double rôle de l'économie sociale, en particulier dans sa branche associative, dans le domaine des services de proximité :

D'abord, elle a un *rôle d'innovation sociale*, c'est à dire de révélation de nouvelles demandes auxquelles correspondent des enjeux collectifs (d'équité ou d'insertion sociale, par exemple). Pour ce faire, l'économie sociale s'appuie sur des pratiques d'articulation de ressources marchandes, non-marchandes et volontaires et d'implication des différentes parties prenantes aux services. Cette action d'innovation ouvre la voie à une intervention subséquente des pouvoirs publics, en particulier dans le financement et la régulation des services, afin de promouvoir le développement des nouvelles solutions sur une base universelle.

Ensuite, l'économie sociale garde généralement *une spécificité* dans les créneaux déjà structurés et investis par les pouvoirs publics. Il peut s'agir de "réponses particulières" dans la manière dont le service est organisé, par exemple sur un mode démocratique impliquant les travailleurs dans la gestion ou sur un mode participatif favorisant l'implication des usagers. Ces pratiques peuvent contribuer à développer un capital de confiance et s'inscrire dans une démarche de personnalisation des services. Il peut aussi s'agir de réponse à des "demandes particulières" au sens où elles ne sont pas suffisamment — ou ne peuvent pas — être reconnues et prises en charge par les pouvoirs publics. Par exemple, certaines demandes d'accompagnement émanant de personnes âgées souffrant de solitude peuvent difficilement être rencontrées autrement que par des services bénévoles organisés par des associations (ou des réseaux sociaux plus informels).

Dans ces deux facettes, le rôle de l'économie sociale se conçoit en lien avec l'intervention publique et soulève donc la question du partenariat à organiser. Il invite aussi à reconnaître la pertinence d'une *économie plurielle*, caractérisée par la pluralité des prestataires et des financements ainsi que par des pratiques de coopération, par opposition à une économie cloisonnée et confinée à une opposition entre marché et Etat, voire marchand et non-marchand. Un enjeu se dessine alors dans l'organisation durable de cette économie plurielle et partenariale, afin de tirer au mieux parti des spécificités de chaque acteur dans la construction de réponses de qualité aux besoins tout en évitant le risque que ces spécificités soient

progressivement gommées.

La section suivante permet d'avancer à ce niveau en identifiant de manière plus fine les différents acteurs impliqués dans ce champ et leurs multiples logiques d'action au-delà de la division "brute" entre secteurs (public, privé lucratif et d'économie sociale) et modalités d'organisation (production, financement et régulation) et en inscrivant cette analyse dans une perspective de dynamique historique.

3. L'évolution du champ des services de proximité et des rapports entre acteurs

L'histoire des services de proximité révèle une évolution faite d'alternances entre des phases d'innovation et des phases de structuration, à travers un processus de va-et-vient entre les organisations prestataires de services et les pouvoirs publics en tant que régulateur des différents secteurs. Les dernières décennies se caractérisent ainsi par une vague d'initiatives innovantes inscrites au sein d'importantes évolutions du contexte, qui ouvrent autant de perspectives et de questions quant à une nouvelle structuration du champ. Une des questions centrales est celle du rôle de l'Etat dans ce champ en profonde mutation.

3.1. Une perspective historique sur les rapports entre acteurs et contexte

L'origine des services de proximité remonte généralement au 19ème et à la première partie du 20ème siècle. Les premières initiatives en matière de logement social et de garde d'enfants s'inscrivent ainsi dans le contexte de l'industrialisation et de l'urbanisation qui l'accompagne. Il s'agit de démarches privées, développées généralement par la classe entrepreneuriale et patronale, par des organismes de charité et de bienfaisance ainsi que par des associations guidées par les grandes utopies politiques ou sociales. Elles répondent à un mélange de motivations économiques et sociales.

Les logements sociaux doivent assurer une qualité de vie minimale aux ouvriers tout en assurant par là la sécurité des villes et la qualité de la main d'oeuvre. Les premières crèches qui visent le même public, visent à la fois à faciliter le travail des mères, confier l'éducation morale et intellectuelle de leurs enfants aux bons soins des dames patronnesses de la crèche et lutter contre le placement en nourrice. C'est une autre période difficile qui voit naître les premières initiatives d'aide à domicile : la seconde guerre mondiale et les années qui la suivent plongent de nombreuses familles dans des conditions de vie très pénibles. Apparaissent ainsi des initiatives bénévoles d'aide aux familles pour répondre aux besoins de l'entourage. Ces actions s'inscrivent rapidement dans le cadre de mouvements associatifs, le plus souvent féminins, qui cherchent à se démarquer d'une démarche de pure assistance et de paternalisme tout en favorisant souvent le développement d'emplois pour une population féminine en phase d'émancipation.

Ces initiatives privées, largement associatives et basées par différents canaux sur la mobilisation de ressources volontaires sont dans un second temps relayées par une intervention publique qui conduit à leur développement sur une base universelle et professionnelle. Malgré d'importantes variantes dans le temps et la manière, nous pouvons globalement associer ce relais au développement des politiques sociales du 20ème siècle, lequel connaît son apogée au cours des trente glorieuses. Y correspond une première phase de structuration du champ des services de proximité, caractérisée par le développement de cadres réglementaires et de normes professionnelles, par l'élargissement progressif du public couvert, ainsi que par une croissance importante des services rendue possible par un subventionnement en expansion. Cette évolution s'inscrit dans une dynamique de relais entre

les initiatives entrepreneuriales privées, largement associatives et les pouvoirs publics dans un rôle de reconnaissance, d'encadrement et de financement *ex post* de celles-ci. Elle se caractérise aussi par la consolidation d'un ensemble de cloisonnements entre professions, secteurs et appartenances socio-politiques.

Le milieu des années 70 marque un tournant dans cette évolution et ouvre une période de bouleversements dans l'organisation des services et dans les rapports entre pouvoirs publics et acteurs de terrain. Cette époque est marquée par le développement d'une "crise" économique et sociale lourde et durable, caractérisée par le développement du chômage et de la précarité. Les services sont dans ce contexte confrontés à la croissance et la diversification des demandes liées à la précarité socio-économique (dépression, incapacité financière, maltraitance, désorganisation familiale) ainsi qu'aux tendances lourdes du vieillissement de la population, de la nucléarisation des familles et de l'augmentation du travail féminin.

Mais la crise est aussi budgétaire de sorte que les années 80 sont placées sous le signe de la rationalisation des dépenses publiques et d'une tendance à l'augmentation des contributions demandées aux usagers, souvent au détriment de l'accès aux services pour les moins favorisés. Cette combinaison de crises budgétaire et de l'emploi conduit aussi à l'instauration de politiques de subventionnement des services centrées spécifiquement sur un objectif de création d'emplois et d'insertion socio-professionnelle des moins qualifiés (en particulier les "Programmes de Résorption du Chômage"), qui sont appliquées de manière privilégiée dans le champ des services de proximité.

Enfin, les régulations des services de proximité sont profondément affectées par les différentes réformes institutionnelles qui se traduisent par un transfert de certaines compétences de l'Etat fédéral vers les Communautés et Régions. Ces changements impliquent une multiplication des niveaux de pouvoir ayant une influence sur des services de proximité, ce qui soulève d'importants problèmes de coordination.

Globalement et sans apporter les nuances nécessaires selon les secteurs d'activité, les acteurs de terrain se trouvent confrontés d'une part, à des besoins plus nombreux, intenses et diversifiés et d'autre part, à un changement dans l'attitude des pouvoirs publics. A une attitude relativement passive de reconnaissance au cas par cas des initiatives privées succède une attitude plus active, caractérisée par la mise en oeuvre d'évaluations plus strictes et systématiques, le développement de cadre conceptuels et de planifications au niveau sectoriel. Ceci se traduit entre autres par une tendance au rationnement des subventions structurelles accordées aux services — l'agrément de nouveaux services est freiné, les budgets plafonnés, l'intervention par usager réduite, etc. — ainsi que par l'association croissante du développement des services aux dispositifs de résorption du chômage. Dans ce cadre, les innovations axées sur la prise en charge par les familles et les solidarités courtes sont aussi encouragées.

3.2. Les dynamiques récentes et leurs implications pour l'organisation des services

Dans ce contexte, nous assistons à un foisonnement d'initiatives innovantes à travers

l'évolution des services traditionnels et l'apparition de nouveaux services, créés souvent sur base associative et à travers l'implication d'une multitude d'acteurs tels que des organismes publics de formation, des syndicats, des mutuelles, des associations locales, des communes, etc. Ces innovations se caractérisent entre autres par le projet de réaliser *une intervention centrée sur l'utilisateur* : il s'agit de répondre à la pluralité des besoins, de considérer chaque personne dans sa globalité, de la situer dans ses réseaux de relations existants et de respecter ses rythmes de vie quotidienne.

C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre, par exemple, le développement des services de garde et d'accompagnement d'enfants malades ou d'autres personnes dépendantes et l'extension des prestations des services d'aide familiale aux heures inconfortables. Le projet de réaliser une intervention centrée sur l'utilisateur fait consensus chez tous les acteurs impliqués dans les prestations. Mais concrètement, dans les pratiques, la poursuite de cet objectif donne lieu à des interprétations partiellement contradictoires. D'une part, en vertu d'une logique d'affirmation professionnelle, les prestataires de première ligne (aides familiales, puéricultrices, assistantes sociales...) cherchent à valoriser la *polyvalence* de leur métier : celui-ci ne peut être réduit à une liste d'actes techniques; il est défini comme multidimensionnel et fondamentalement relationnel. D'autre part, en vertu d'une logique de gestion des services, la réponse aux besoins de l'utilisateur se traduit souvent par une organisation des prestations caractérisée par *la flexibilité et la division du travail* : fractionnement des prestations, intervention de plusieurs types de prestataires plus ou moins spécialisés et coordination des différentes interventions. Dans les pratiques, ces deux logiques (affirmation de la polyvalence du métier / fractionnement des prestations et division du travail) sont mises en tension.

Un ensemble d'initiatives se développent aussi afin de répondre de manière innovante aux *nouvelles détresses sociales*. Les limites de la politique de logement social suscitent la création d'agences immobilières sociales qui s'impliquent dans la médiation entre les locataires fragilisés et les propriétaires et dans le développement d'autres actions de rénovation de logements inoccupés par les futurs locataires. Des régies de quartier sont créées afin de favoriser l'insertion sociale et professionnelle de jeunes marginalisés à travers des travaux d'entretien et d'aménagement d'espaces locatifs et autres aires de jeux, dans des quartiers fortement dégradés. Certaines associations développent encore des possibilités de garde d'enfants sur une base irrégulière et temporaire pour aider les chômeuses dans la recherche d'emplois.

Enfin, les pouvoirs publics fédéraux et régionaux s'investissent parfois aussi directement dans la promotion d'initiatives innovantes, avec en particulier la création des fameuses Agences Locales pour l'Emploi (ALE) destinées à permettre à des chômeurs de longue durée de s'investir quelques heures par semaines dans de petites prestations domestiques, entre autres de garde et d'entretien ménager.

Ces évolutions dans le champ des services de proximité s'accompagnent d'une tendance nouvelle dans l'organisation et la régulation de l'offre, caractérisée par le recours croissant à des *partenariats locaux et autres formes de coordinations* entre différents acteurs. Ces partenariats ont en partie pour vocation de favoriser le développement de services

personnalisés et permettant d'appréhender les situations individuelles dans toute leur complexité. Diverses formules de coordination de services à domicile visent par exemple à répondre à la fois aux problèmes de dépendance et de solitude des personnes âgées. De même, les régies de quartier travaillent simultanément à la formation professionnelle et à l'intégration sociale dans leur quartier de jeunes marginalisés et peu qualifiés.

Cette tendance au développement de partenariats locaux et autres coordinations interdisciplinaires s'inscrit aussi dans une recherche de rationalisation du champ socio-sanitaire par les pouvoirs publics. La coordination des soins et services à domicile doit par exemple permettre la réduction des séjours en hôpital. Dans cette optique, les partenariats locaux peuvent constituer en partie de nouveaux pôles de mobilisation de ressources permettant de compenser la réduction des dépenses au niveau fédéral et régional. Ces partenariats financiers sont par exemple importants dans le domaine du logement et de la rénovation de quartier qui suppose une capacité d'investissement minimale.

Cette recomposition du mode d'organisation global de l'offre s'accompagne cependant inévitablement de remises en question du rôle de chaque acteur et de jeux de positions souvent tendus entre catégories professionnelles et tendances institutionnelles. A ce niveau, un enjeu se dessine dans la clarification et l'apaisement des rapports entre acteurs. Les interventions sociologiques menées à Charleroi révèle par exemple toute la difficulté des travailleur(-euse)s de première ligne insécurisé(e)s dans leur quête d'identité professionnelle et confrontés à des repères brouillés. Par exemple, les aides familiales, dont le métier était défini par le soutien à des familles, sont de plus en plus sollicitées auprès de personnes malades ou âgées et donc souvent de plus en plus impliquées dans des processus d'intervention médicalisée.

De plus, cette recomposition de l'offre, dont les gestionnaires des services et les responsables publics sont généralement les agents, n'est pas toujours perçue, comprise ou assumée par les prestataires eux-mêmes, ni par les usagers. Par exemple, les puéricultrices, centrées sur leurs missions éducatives, comprennent mal les logiques sociales des mécanismes de financement de leurs services, tout comme les parents des enfants pris en charge. L'implication des différents acteurs dans les processus de recomposition de l'offre, y compris les usagers et les prestataires de première ligne, est manifestement un enjeu majeur pour le développement de l'innovation dans les services de proximité.

Une autre caractéristique essentielle de ces initiatives est de s'appuyer sur des *financements alternatifs* pour compenser le rationnement des subventions structurelles aux services. Ceux-ci proviennent entre autres du recours à des *formes de travail alternatives*. C'est en particulier le cas des chômeurs remis au travail dans le cadre des programmes de résorption du chômage, qui deviennent une importante source de subventionnement. Cependant, il faut souligner que malgré le recours de nombreux services aux politiques actives, seule une minorité d'entre eux a un objectif explicite de réinsertion professionnelle de publics fragilisés ce qui suggère une instrumentalisation importante des services induite par l'évolution des politiques publiques. Il s'agit aussi du travail au noir et du bénévolat, ce dernier jouant un rôle important dans les services à vocation plus relationnelle.

Ces financements alternatifs proviennent aussi d'une multitude de *nouveaux partenariats* avec différents acteurs, tels que les mutualités, les CPAS, les sociétés de logement, etc. Enfin, dans un nombre non négligeable de cas, ils proviennent d'une contribution croissante demandée aux usagers, ce qui pose des problèmes d'accès aux services. Ces évolutions dans le mode de financement des services soulèvent d'importantes questions par rapport à leurs effets en terme de dualisation et sur la qualité de vie des usagers et des travailleurs ainsi que par rapport à la gestion pour les prestataires de services de cette multitude de bailleurs de fonds.

L'ensemble de ces évolutions se traduit donc par un vaste mouvement de décomposition et recomposition des champs couverts par les services de proximité. Ce faisant, il dessine de nouvelles réponses aux besoins sociaux et suggère de nouvelles manières d'organiser les services et les politiques sociales. Il pose désormais la question des modalités à privilégier pour une nouvelle structuration de ces champs. Dans la dernière section, nous rassemblons les enseignements de cette recherche afin de proposer un certain nombre de balises pour la conception des politiques publiques.

4. Balises pour un débat : la structuration d'un nouveau welfare mix ?

Au-delà de la diversité des activités que nous n'avons que brièvement évoquée, le champ des services de proximité se caractérise aujourd'hui par un foisonnement d'initiatives, renvoyant à l'implication d'une multitude d'acteurs et révélateur d'un ensemble de demandes sociales en évolution. Ces initiatives suggèrent diverses solutions tout en se heurtant à un certain nombre de limites par rapport à l'accès équitable aux services, à la diversité et la qualité des formes de travail ainsi qu'à l'organisation des secteurs et la régulation des rapports entre acteurs.

4.1. Une spécificité - Des exigences

L'analyse de ces initiatives et évolutions soulève un enjeu central, à savoir celui d'une nouvelle structuration de ce champ. Notre réflexion indique que celle-ci doit tenir compte de trois exigences qui fondent la spécificité des services de proximité :

Il s'agit d'abord d'une *exigence de personnalisation des services*, qui renvoie à la capacité de construire une offre adaptée à la complexité et la spécificité de la situation de chaque usager. Cette exigence a des implications à la fois sur l'organisation de chaque service (par exemple en termes d'implication des usagers) et sur l'organisation d'ensemble des secteurs (par exemple dans la définition de formules de coordination pertinentes entre différents acteurs).

Il s'agit ensuite d'une *exigence de confiance*. Celle-ci se définit en particulier par rapport aux usagers en tant qu'individus, souvent vulnérables, dans des services où la relation aux prestataires constitue une dimension de qualité en tant que telle au-delà des prestations techniques. Elle se définit aussi plus largement, par rapport à la collectivité au vu des enjeux collectifs dont les services de proximité sont porteurs. A ce niveau, elle renvoie aux modalités de gestion et d'évaluation dont disposent les pouvoirs publics en tant que régulateur. Mais d'autres formes de régulation sont envisageables via une implication plus large des parties prenantes aux services.

Il s'agit enfin, précisément, de la *nécessité de gérer et promouvoir les bénéfices* potentiels du développement des services de proximité *pour la collectivité*. Cette exigence touche en particulier à la question du financement collectif des services via l'implication financière de l'Etat et du rôle des organisations publiques et d'économie sociale dans ce champ.

Par ailleurs, l'étude de l'histoire des services et du rôle de l'économie sociale suggère aussi d'être attentif à deux types de risques qui accompagnent les mouvement de structuration et de relais par les pouvoirs publics des initiatives innovantes issues de la société civile et des acteurs de terrain :

Il s'agit tout d'abord du *risque de l'isomorphisme institutionnel*, c'est-à-dire le risque de voir la structuration du champ s'accompagner d'une uniformisation des initiatives autour de règles et de pratiques strictement définies, réduisant au minimum la latitude des services pour

explorer de nouvelles solutions. Cette uniformisation peut se jouer de multiples manières. Elle peut résulter d'une concurrence (spontanée ou organisée) entre les services. Elle peut aussi découler d'une approche trop gestionnaire des pouvoirs publics qui enfermerait les organisations dans des contrats de prestations fermés.

Il s'agit ensuite, du *risque de l'instrumentalisation* des acteurs de terrain par les pouvoirs publics. Les initiatives seraient alors détournées de leur vocation première au profit d'un objectif privilégié par les pouvoirs publics. La dynamique actuelle qui tend à associer le développement des services de proximité à l'insertion des moins qualifiés dans le cadre des programmes de résorption du chômage est à cet égard très illustrative. Un risque de cet ordre pourrait également être associé à un recours croissant au marché ou aux solidarités informelles dans une optique de rationalisation des dépenses publiques.

Le cadre étant posé, nous proposons quelques éléments clés pour baliser la réflexion en termes de politiques publiques et donc du rôle de l'Etat.

4.2. Le rôle central du financement public des services

L'évolution des services de proximité au cours des années 80 et 90 révèle l'émergence de besoins importants et diversifiés. Dans ce contexte, le financement public reste plus que jamais nécessaire pour *soutenir la structuration durable d'une offre adaptée à la croissance et à la diversification des demandes ainsi révélées, dans des conditions d'équité, de qualité de service et d'emploi*. En effet, faire reposer durablement le développement des services sur base de financement marchand et des formes de solidarités plus courtes présente plusieurs dangers.

D'une part, le reflux vers le marché traduit par une hausse du prix des services est porteur d'un sérieux risque de dualisation, touchant directement aux conditions de vie des individus et finalement aussi, aux conditions de développement socio-économique de nos sociétés. Des tendances dans ce sens s'observent par exemple dans le domaine de l'aide à domicile, où la possibilité pour les personnes âgées fortement dépendantes de rester dans leur entourage familial en recourant à une offre intensive et/ou durable de services multiples et coordonnées est conditionnée par leur capacité à couvrir le coût élevé de cette solution. C'est également vrai pour l'accès au logement ou à des services flexibles de garde d'enfants.

D'autre part, un recours accru à la mobilisation de bénévoles et à la prise en charge directe par les familles ou l'entourage proche dans le domaine des services aux personnes, s'il peut être en partie bénéfique pour la qualité de vie des usagers (voir infra), s'accompagne aussi de risques non négligeables, en termes de surcharge des aidants informels et de désorganisation familiale, d'inégalité dans l'accès au travail rémunéré et finalement aussi, d'incertitude et de moindre qualité de vie des usagers (par exemple du fait de maltraitances ou de négligences).

4.3. Autour de l'arbitrage et de la coordination entre les différentes composantes du champ social

Si financement public il y a, il est évident que les marges de manoeuvre sont étroites. Or

l'analyse des initiatives dans le champ des services de proximité révèle l'ampleur et la diversité des demandes. De plus, les dernières décennies ont été marquées par un mouvement de décentralisation de l'intervention publique et de multiplication des lieux de décisions concernant les différents pans du champ couvert par les services de proximité. Ce champ a été également marqué par une tendance à la redéfinition des rapports entre ses différentes composantes, que ce soit entre les prestataires ou au sein des orientations politiques. Dans ce contexte brouillé, il semble pertinent d'envisager un plan pluri-annuel définissant les priorités publiques et les articulations privilégiées dans l'ensemble du champ social, afin de donner aux acteurs de terrain un horizon de travail plus clair.

Parallèlement, il s'agirait de promouvoir des réflexions transversales par rapport à l'ensemble du champ — ou du moins à des ensembles interdépendants d'activités — autour des problématiques émergentes, en étant prêt si nécessaire à revoir les répartitions actuelles. Il s'agirait par exemple de penser à la gestion de la dépendance en envisageant une articulation cohérente des secteurs médicaux et sociaux, en référence tant à un mode de financement rationnel qu'à l'organisation d'offres multi-dimensionnelles.

4.4. De l'articulation entre financement des services, objectifs poursuivis et formes de travail

Le développement des services de proximité s'accompagne aussi d'un recours accru à des formes alternatives de travail, tels que les différents statuts relevant des programmes de résorption du chômage, le travail indépendant (e.a. des infirmières ou des gardiennes à domicile), le bénévolat et le travail en noir, sans compter la prise en charge par les familles elles-mêmes. Ces formes de travail permettent d'accéder à des ressources supplémentaires face au rationnement des subventions structurelles aux services. Elles s'accompagnent aussi selon les cas d'un objectif d'insertion professionnelle de publics défavorisés ou/et d'intégration sociale des usagers. Toutefois, cette évolution va de pair avec la coexistence d'une pluralité de travailleurs aux qualifications variables et aux statuts très inégaux dans des mêmes champs d'activité, ce qui ne va pas sans soulever de problèmes tant vis-à-vis des usagers que des travailleurs.

D'abord, du point de vue de la qualité et de l'équité garanties aux usagers, le recours aux programmes de résorption du chômage s'accompagne de conditions sur le profil des travailleurs (faibles qualifications, chômage de longue durée, renouvellement régulier) qui posent des difficultés au niveau de la construction d'un service de qualité et dans la durée, en particulier pour les services destinés à des usagers vulnérables et exigeants sur le plan relationnel. Le recours aux services organisés de bénévoles et à l'aide de l'entourage immédiat des personnes âgées soulèvent aussi des questions sur le plan des garanties offertes aux usagers, au vu par exemple des risques de négligence ou de maltraitance.

Par ailleurs, les prestations "bon marché" offertes dans le cadre de certaines initiatives d'insertion (en particulier les ALE et certaines associations), si elles peuvent constituer un substitut au travail au noir, menacent potentiellement la viabilité des mécanismes de solidarité mis en oeuvre à travers le barème des prestations offertes par les services agréés, par exemple d'aides familiales. Ensuite, du point de vue des travailleurs, le développement de ces

différentes formes de travail s'accompagne d'inégalités en termes de revenus, de couverture sociale, de condition de travail et d'image professionnelle dans un même champ d'activité, ce qui pose aussi des questions en termes d'équité. Enfin, cette évolution implique aussi un surcroît de travail administratif lié à la multiplication des types de contrats et d'aides financières.

Ces réflexions alimentent plusieurs propositions. Il s'agirait en particulier d'organiser le financement des services en distinguant explicitement les objectifs poursuivis. Nous proposons ainsi de différencier les financements liés à la réinsertion professionnelle de groupes cibles et les financements liés aux bénéfices collectifs engendrés par les services. Les enjeux d'équité, de cohésion sociale ou de développement local révélés par les initiatives des services de proximité justifieraient ainsi des subventions structurelles non assorties de conditions particulières quant au profil des travailleurs. Par exemple, dans le créneau de l'aide à domicile, les différentes propositions autour d'une assurance-autonomie méritent d'être approfondies afin de permettre à toute personne dépendante de rester à domicile. De même, pour financer des services flexibles d'accueil de l'enfance (enfants malades, accueil extra-scolaire), plutôt que de remplacer les ressources de l'ex-FESC (sécurité sociale) par des subsides régionaux associés à des emplois d'ACS, il est urgent d'envisager un financement structurel hors des programmes de résorption du chômage sous forme d'une subvention par enfant. Dans cette logique, le refinancement des services de proximité pourrait en partie consister à transformer une partie des moyens utilisés dans les politiques de l'emploi en subventions structurelles aux services. Ceci n'exclut pas que d'autres financements soient spécifiquement conçus pour favoriser des démarches d'insertion professionnelle de travailleurs moins qualifiés dans ce champ, par exemple en subventionnant des filières de qualification organisées par les services eux-mêmes — les fédérations de services d'aides familiales ont par exemple une grande expérience de formation initiale et continuée — ou en participant au financement des organisations dont la finalité première est la réinsertion des moins qualifiés (entreprises d'insertion, EFT, ALE, etc.). Une différenciation des subventions en fonction des objectifs poursuivis devrait aussi favoriser le développement de critères d'évaluation plus adaptés aux objectifs premiers des services. Ceci demande toutefois de réfléchir à des procédures d'évaluation relativement régulière de ces objectifs (cfr. infra).

Les enjeux révélés par l'implication des bénévoles et des familles dans ces services peuvent également être abordés. La flexibilité et la personnalisation des services pourraient en partie justifier un supplément spécifique de subventionnement aux services professionnels afin, par exemple dans l'aide aux personnes dépendantes, de mieux couvrir les heures inconfortables ou d'encourager certaines démarches plus relationnelles et sociales.

Mais la valeur propre de l'aide bénévole ou de l'entourage familial des usagers à ce niveau pourrait également être reconnue. Il s'agirait par exemple de définir un statut légal et un contrat formel pour les bénévoles et pour les proches aidants, qui leur donnerait certains droits en termes de sécurité sociale, voire de compensation financière, tout en précisant des exigences de professionnalisme. A la limite, les aidants reconnus dans ce cadre pourraient accéder aux subventions au même titre que les services professionnels organisés, ou plus encore dans le cadre de partenariats organisés entre aidants "informels" et formels.

Au-delà de ces propositions, soulignons encore que le choix des modalités de subventionnement des services n'est pas neutre par rapport aux objectifs poursuivis et à leurs implications sur, par exemple, la qualité des services, le degré de concurrence induit entre les prestataires ou encore l'équité dans l'accès au service. Deux questions centrales dans les débats actuels demandent ainsi à être approfondies, à savoir, celle du choix entre subvention à la consommation ou à la production et celle de l'accès éventuel du secteur privé lucratif aux subventions.

4.5. Vers un nouveau modèle de régulation façonné autour d'un "welfare mix" ?

Enfin, les évolutions récentes et l'analyse approfondie des modes d'organisation suggèrent la nécessité d'une réflexion à propos des modes de construction, d'évolution et d'évaluation de l'offre dans ce champ des services de proximité et plus particulièrement de l'interaction entre l'Etat et les différents acteurs. Plusieurs scénarios se dessinent en Europe. Une option, particulièrement prisée dans les pays anglo-saxons, consiste à privilégier le jeu de la concurrence comme mécanisme de régulation pour favoriser la qualité et la flexibilité des services — on parle de créer des "quasi-marchés". Une telle approche ne manque pas d'interpeller par rapport au fonctionnement de l'offre dans certains secteurs où semble prédominer les répartitions socio-politiques, les quasi-monopoles et où peut se poser la question d'une offre construite en référence à elle-même plutôt qu'à ses destinataires. Elle soulève cependant d'importantes questions, en particulier dans les services destinés à des usagers vulnérables.

Une deuxième option consisterait au contraire à refinancer les services de proximité en privilégiant des subventions structurelles accordées aux organisations agréées sur base d'un certain nombre de critères prédéfinis ou simplement, de leur existence antérieure dans le champ. Cette option pose toutefois la question du choix des critères d'agrément et des problèmes de contrôle de la qualité par les pouvoirs publics, en particulier dans les services caractérisés par d'importantes asymétries d'information. La participation des pouvoirs publics à la gestion des services peut réduire ces asymétries mais menace la capacité d'initiative autonome des organisations ainsi contrôlées. Cette orientation soulève donc des risques d'isomorphisme contraint, d'arbitraire voire de clientélisme.

Un certain nombre de tendances identifiées dans notre analyse et dans les expériences internationales suggèrent enfin la possibilité d'une troisième voie, réfutant l'opposition binaire entre Etat et marché. Comme les services marchands, ces tendances affirment le caractère individuel des services, en cherchant à les adapter au vécu quotidien des usagers à partir de l'implication des familles et des professionnels. En même temps leur tentative d'hybridation des ressources est ancrée sur deux conceptions complémentaires : les services doivent être accessibles à tous les usagers sur un espace local ; les autorités publiques sont appelées à intervenir pour prendre en charge les bénéfices collectifs que ces services génèrent. La question posée à la régulation publique par ces services est donc celle d'une régulation inédite, qui se distingue de celle des services individuels comme des services (quasi)-collectifs plus traditionnels, pour construire un cadre approprié à leurs logiques. Cette régulation est axée sur la participation élargie des parties prenantes aux services dans la construction et l'évaluation de ceux-ci, tant au niveau de chaque service qu'au niveau de la

gestion territoriale de l'offre et de la régulation sectorielle.

Au niveau des services, l'impulsion a en grande partie été donnée par un foisonnement d'initiatives novatrices qui d'une part, assurent leur pérennité en combinant des ressources — marchandes et non-marchandes, voire volontaires — habituellement segmentées dans les systèmes institutionnels et d'autre part, favorisent une participation élargie des parties prenantes (usagers, travailleurs, bénévoles et partenaires locaux) dans la construction et l'évaluation des services.

En accord avec ces pratiques et compte - tenu des limites aux modes de régulation évoqués ci-dessus, se profile l'idée de privilégier *au niveau sectoriel* des procédures partenariales d'évaluation et de définition des critères d'attribution des subventions et des normes professionnelles, en impliquant les différents acteurs concernés. Il s'agit donc d'organiser systématiquement des échanges de points de vue afin que la régulation publique puisse se construire efficacement sur l'expérience des acteurs de terrain.

Enfin, cette approche basée sur des procédures de concertation et d'organisation partenariale entre les parties prenantes aux services aurait aussi un rôle essentiel à jouer dans *une perspective dynamique de développement territorialisé*. Dans cette perspective, il s'agirait entre autres d'envisager le développement de plate - formes locales à l'image de ce qui se fait au Québec ou dans la région du Nord-Pas-de-Calais. Les différents prestataires (économie sociale, secteur public, secteur privé traditionnel) et bailleurs de fonds (usagers, pouvoirs publics, partenaires sociaux,...) y seraient représentés.

Ces structures auraient plusieurs fonctions importantes. D'abord, elles inciteraient à renforcer les dynamiques de partenariats en jouant sur la complémentarité entre les secteurs public et d'économie sociale, mais aussi privé lucratif et informel. Elles seraient aussi des lieux privilégiés de partage d'expériences, susceptibles de générer de nouvelles coopérations et solutions innovantes. Elles pourraient également avoir un rôle explicite de gestion des projets innovants : il s'agirait à la fois de susciter et de sélectionner les projets susceptibles d'explorer de nouvelles voies dans ce champ, de les promouvoir par des subventions au démarrage et de jouer un rôle de catalyseur de ressources en référence aux multiples bénéfices associés aux projets. La participation d'un large ensemble d'acteurs — y compris de représentants des usagers — serait à cet égard une condition importante de succès. Enfin, elles joueraient un rôle central dans la construction de la qualité des services, entre autres en offrant un cadre coopératif favorable aux processus d'auto-évaluation et à la promotion de label de qualité.

La réalité passée et présente des services de proximité révèle la coexistence d'une diversité de prestataires (publics, privés lucratifs, d'économie sociale, voire informels) aux finalités et pratiques différentes mais complémentaires et d'une articulation de différents financements — marchands, non-marchands voire volontaires . L'organisation sur cette base d'une économie plurielle et partenariale constitue ainsi l'horizon des modes de régulation envisagés ici, tant au niveau local que sectoriel. Dans cette perspective, l'économie sociale doit être considérée comme un partenaire parmi d'autres dans la régulation de l'offre de services et dans la gestion de leur évolution. Ceci étant dit, l'analyse suggère qu'elle restera aussi toujours — au-delà des partenariats organisés — une forme spécifique et privilégiée d'expression de la société civile,

dans la constitution de services et de formes de solidarités alternatives, explorant les frontières du monde institutionnalisé.

Voilà donc une série de pistes. Toutes ne s'appliquent pas de la même manière dans l'ensemble du champ couvert par les services de proximité. Chacune demande à être approfondie et évaluée jusque dans ses modalités d'application concrète. Elles constituent autant de balises pour des débats qui ne peuvent plus être différés indéfiniment dans ce champ aux enjeux désormais confirmés des services de proximité.

Ajout Bibliographie

Gardin L., 2000, Nouvelles activités, nouveaux services, évaluation de la politique régionale, Nord-Pas de Calis, Rapport Final, CRIDA.

Lavile J.L., Nyssens M., 2000, Solidarity-Based Third Sector Organizatios in the "Proximity Services" Field: A European Francophone perspective, Voluntas, March.

Saintrain, M. et Streel, C., 1996, *Réflexions sur un dispositif de développement des services de proximité*, Planning paper n°77, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles.

CONCLUSION GENERALE

Par les travaux de recherche dont nous avons tenté de rendre compte de manière très synthétique dans ce cahier, nous avons cherché à améliorer la connaissance de l'économie sociale et, par là, à éclairer conjointement les enjeux de quatre problématiques qui sont au coeur de ce qui fait l'actualité de ce secteur aujourd'hui.

Un enjeu conceptuel

Souvent utilisée mais aussi fréquemment assimilée à d'autres termes, la notion d'économie sociale ne jouit pas d'une compréhension univoque. La première partie de la recherche a contribué à mettre à jour la base conceptuelle sur laquelle devrait reposer les usages institutionnels. L'économie sociale s'inscrit comme une des notions qui cherche à appréhender le troisième secteur. La définition que nous en retenons la cerne, d'une part, à l'aide de principes éthiques qui sont autant de critères d'appartenance à un ensemble qui se démarque du secteur public et du secteur privé à but de lucre et, d'autre part, dans un but opérationnel elle recourt aux formes juridiques pour en repérer les éléments constitutifs. Par un ensemble de recommandations très concrètes, nous avons également situé les différentes notions-sœurs les unes par rapport aux autres (secteur *nonprofit*, secteur non marchand, insertion par l'économie, services de proximité) en délimitant le plus précisément possible ce qu'elles ont en commun et ce qui les différencie.

Un enjeu statistique

Dans la deuxième partie de la recherche, en étudiant en profondeur le traitement qu'ils réservent aux associations, nous avons mis en évidence les limites des organismes statistiques officiels à délivrer des données permettant d'établir un schéma d'information statistique satisfaisant pour les associations en Belgique. Pourtant, de récents travaux empiriques exploratoires (menés notamment dans le cadre de ce projet de recherche) démontrent combien le secteur associatif ne peut plus être considéré comme un élément marginal des rouages de l'économie. Pour dépasser les limites des sources de données actuellement disponibles, nous avons émis un ensemble de recommandations. Parmi celles-ci, la proposition d'élaboration d'un schéma de compte satellite est certainement la plus ambitieuse mais aussi, à moyen terme, la plus solide. Elle offre l'avantage de s'inscrire dans une perspective internationale qui lui garantit le relais au niveau des instances chargées de l'élaboration des futures conventions en matière d'appréhension statistique du troisième secteur.

Un enjeu d'évaluation

Au-delà d'un panorama des différentes initiatives d'insertion par l'activité économique dans le cadre d'organisations d'économie sociale, la troisième partie de la recherche a apporté un éclairage original sur les méthodes d'évaluation au sens large auxquelles il faudrait recourir lorsqu'on aborde des problématiques aussi multi-dimensionnelles que celle de l'insertion des exclus du marché du travail. Derrière la méthodologie et les résultats d'une étude empirique rigoureuse se profile toute la difficulté qu'il y a à appréhender l'impact réel (positif et négatif) des dispositifs "sociaux" sur le bien-être des populations qu'ils visent. De telles démarches

d'évaluation coûts/bénéfices "au sens large" sont pourtant les seules qui peuvent, petit à petit, donner du crédit aux organisations de l'économie sociale ou, d'une manière plus générale, à l'ensemble du secteur non marchand (public et privé).

Un enjeu organisationnel

Enfin, la quatrième partie de la recherche a exploré de manière systématique les enjeux associés à l'organisation des services de proximité et à leurs dynamiques récentes. Articulant une démarche de conceptualisation théorique et un solide support empirique, elle a contribué à mettre en lumière les exigences qui fondent la spécificité des services de proximité ainsi que les risques qui pourrait accompagner la structuration de ce secteur. A partir de ces éléments, les jalons de quatre pistes de réflexion ont été posés. Ils posent la question centrale du financement de ces services par les pouvoirs publics, interrogent la coordination de ce secteur avec d'autres problématiques collectives, questionnent l'articulation entre le financement public et les objectifs politiques et enfin suggèrent une réflexion sur la participation des différentes parties prenantes à la construction et à l'évaluation des services de proximité.

Un enjeu démocratique

Au terme de la recherche, il nous semble essentiel de porter tant nos résultats que les éclairages particuliers qu'ils apportent et les recommandations politiques qui en découlent au niveau du débat public. A cette fin, nous envisageons d'organiser, dans le prolongement de la diffusion de ce cahier de synthèse, un séminaire national de valorisation. Ce sera l'occasion pour les catégories d'acteurs concernés par les questions abordées dans notre recherche de se construire un positionnement par rapport à nos recommandations et aux enjeux du secteur. Ce séminaire s'inscrit tout naturellement comme une étape supplémentaire dans ce large et continu processus de structuration du débat, auquel nous espérons, en tant que scientifiques, avoir contribué un tant soit peu.

BIBLIOGRAPHIE

(à compléter par les ajouts de HIVA et de l'UCL)

Adam, S. [1999], *Panorama statistique des mutuelles en Belgique*, Document de travail, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Archambault, E.[1991], "Secteur nonprofit et secteur philanthropique aux Etats-Unis", *RECMA*, n°241, pp. 33-51

Bajoit, G., Franssen, A., [2000], *L'évolution des professions dans le champ social*, à paraître aux éditions Vie ouvrière.

Commission européenne [1996], *Système européen des comptes - SEC 1995*, Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes

Commission européenne [1995], *Les initiatives locales de développement et d'emploi. Enquête dans l'Union Européenne*, document de travail des services de la Commission, Bruxelles

Conseil Supérieur de l'Emploi [1999], *Avis n°3 concernant l'économie sociale*, Bruxelles

Conseil Wallon de l'Economie Sociale, [1990], *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Economie Sociale*, Namur

Defourny, J., Nyssens, M., [1999], *Les entreprises sociales dans les services de proximité en Belgique*, EMES.

Defourny, J., Mertens, S. [1999], *Le troisième secteur en Europe : un aperçu des efforts conceptuels et statistiques*, Cellule de Prospective de la Commission Européenne

Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (dir) [1998], *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles

Defourny, J. [1998], "La longue marche du concept d'économie sociale", *Reflets et perspectives de la vie économique*, tome XXXVII

Defourny, J., Favreau, L., Laville, J.L. (dir.) [1998], *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international.*, Editions Desclée de Brouwer, Paris

Defourny, J., Dubois, P., Perrone, B. [1997], *La démographie et l'emploi rémunéré des A.S.B.L. en Belgique*, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

- Defourny, J., Mertens, S., Salamé, M. [1996], *Le non-marchand, frein ou moteur pour la croissance*, XIIème congrès des économistes belges de langue française, Bruxelles
- Defourny, J., Simon, M., Van Pachterbeke, I. [1996], *L'entreprise d'insertion en Wallonie, Premières leçons de 7 projets-pilotes*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles
- Defourny, J. [1994], *Apports et limites de trois approches courantes des associations*, mimeo Université de Liège
- Defourny, J. (dir.) [1994], *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles
- Defourny, J. [1990], *L'économie sociale en Wallonie, sources et identité d'un troisième grand secteur*, IXème congrès des économistes belges de langue française
- Delors, J., Gaudin, J. [1979], "Pour la création d'un troisième secteur coexistant avec celui de l'économie de marché et celui des administrations", *Problèmes économiques*, n°1616, pp. 20-24
- Favreau, L., Levesque, B. [1996], *Développement économique communautaire*, Presses de l'Université de Québec, 1996
- Fusulier, B., Mertens, S. [1996], *L'intervalle formateur. Les entreprises de formation par le travail*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles
- Gaussin, C. [1997], "Analyse multidimensionnelle du coût des entreprises de formation par le travail en Wallonie", *Les cahiers du cerisis*, 97/3a, Cerisis, Université Catholique de Louvain.
- Gilain, B., Jadoul, B., Nyssens, M., Petrella, F. [2000] "Les services de proximité et l'insertion : une pluralité de parties prenantes et de bénéficiaires", in *Livre du Cerisis* à paraître aux éditions De Boeck.
- Gilain, B., Nyssens, M. [2000], "Associations et services d'aide à domicile aux personnes âgées en Belgique", in *Service, lien social et emploi*, eds Defourny, J., Laville, J.L., Nyssens, M. [2000], à paraître
- Gilain, B. [1999a], Le rôle des organisations d'économie sociale dans le secteur de l'aide à domicile en Belgique. Apports de la théorie des coûts de transaction, *DP IRES*, n°9905, Louvain-la-Neuve.
- Gilain, B. [1999b], "The Role of Voluntary Nonprofit Organizations in the Production of Social Innovations : The Case of Home Care in Belgium. Theoretical Framework and Research Process", *Document de travail*, IRES/CERISIS, UCL.
- Gilain, B. [1999c], Le rôle des associations dans l'innovation sociale : clés d'analyse pour une

exploration dans le secteur de l'aide à domicile, in *L'économie sociale : Formes d'organisation et institutions*, actes de la XIXème journée de l'association d'économie sociale, Paris I, 9-10 septembre; à paraître en Belgique en avril 2000 dans la revue *Travail-Emploi-Formation*.

Gilain, B., Nyssens, M. [1999], "L'économie sociale dans les services de proximité : pionnière, partenaire", *RECMA*, n°273, pp.27-39.

Gilain, B. [1998], "Les enjeux de l'organisation des services d'aide à domicile : une vue économique", *Les cahiers du cerisis*, 98/7, Cerisis, Université Catholique de Louvain.

Gilain, B., Nyssens, M. [1998], "L'économie sociale dans les services de proximité : pionnière et partenaire dans un champ en développement", *Reflet et Perspectives de la vie économique*, XXXVII, 4, pp. 21-42.

Gilain B., Jadoul, B., Nyssens, M., Petrella F. [1998a], "Les services de proximité. Quels modes d'organisation socio-économiques pour quels enjeux ?", *Les cahiers du cerisis*, 98/6, Cerisis, Université Catholique de Louvain.

Gilain, B., Jadoul, B., Nyssens, M., Petrella, F. [1998b], "Services de proximité : quels modes d'organisation socio-économiques pour quels enjeux ?", *Wallonie*, 52, pp.23-30, mai.

Gilain, B., Petrella, F. [1997], "Quelles subventions à la consommation pour le développement des services de proximité ?", in *La mobilité sur le marché du travail, quantification, diagnostic et politiques*, Etude spéciale de l'IRES, septembre, Louvain-la-Neuve, pp. 67-96.

Gui, B. [1991], "The Economic Rationale for the Third-sector. Nonprofit and Other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol 62(4), pp.551-572.

Institut des Comptes Nationaux [2000], *Comptes nationaux 1998. Partie III Comptes détaillés et tableaux*, Banque Nationale de Belgique, Bruxelles

Jaminon, C., Herman, G. [1998], "Parcours d'insertion et dispositifs. Analyse des pratiques d'insertion socio-professionnelle à La Louvière", *Les cahiers du cerisis*, 98/5, Cerisis, Université Catholique de Louvain.

Janvier, C. [1990] *Evaluation de l'importance économique des associations dans deux communes de la Province de Liège*, mémoire de licence, Université de Liège

Lauwereys, L., Matheus, N., Nicaise, I. [2000], *Sociale tewerkstelling in Vlaanderen : doelgroepbereik, kwaliteit en doelmatigheid*, Leuven, HIVA, à paraître

Lauwereys, L., Nicaise, I. [1999], *Morfologie van de sociale tewerkstelling*, Leuven, HIVA

- Laville, J.L., Nyssens, M. [2000], "Services à domicile et politiques publiques" in *Service, lien social et emploi*, eds Defourny, J., Laville, J.L., Nyssens, M. [2000], à paraître
- Laville, J.L. [1992], *Les services de proximité en Europe*, Syros Alternatives, Paris
- Lefevre, C. [1997], "Analyse des bénéfices des Entreprises de Formation par le Travail" : un modèle multidimensionnel de la qualité de vie", *Les cahiers du cerisis*, 97/3b, Cerisis, Université Catholique de Louvain.
- Lévesque, B., Malo, M.-C., Girard, J.-P., [1999], "L'ancienne et la nouvelle économie sociale", dans Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B.(eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris et Bruxelles, pp. 195-215.
- Maree, M., Mignot, D. [2000], *Proposition "Delfin", recommandations pour une révision de la Nace-Bel à 5 digits*, document de travail, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège
- Maree, M., Saive, M.-A. [1983], *Economie sociale et renouveau coopératif, définitions et problèmes de financement*, CIRIEC, Working paper 83/07, Liège
- Mertens, S. [2000], *Du traitement des associations par les appareils statistiques officiels à la nécessaire construction d'un compte satellite*, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège, à paraître
- Mertens, S. [1999], "Nonprofit Organisations and Social Economy : Two Ways of Understanding the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 70:3, pp. 501-520
- Mertens, S., Marée, M. [1999], "L'importance de l'emploi dans le secteur non marchand", *Non Marchand*, 1999/2 - n°4, pp. 11-27
- Mertens, S., Adam, S., Defourny, J., Marée, M., Pacolet, J., Van de putte, I. [1999], "The Nonprofit Sector in Belgium - Results of a Pilot Survey : Statistical Overview and Elements of an International Comparison" in Salamon, L. et al. [1999] *Global Civil Society, Dimensions of the Nonprofit Sector*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project
- Mertens, S., Simon, M. [1997], "Vers une nouvelle définition de l'économie sociale en Flandre", *Traverses, le magazine de l'économie sociale et de la vie associative*, n°128
- Mignot, D., Defourny, J., Leclerc, A. [1998], "Un siècle d'histoire coopérative à travers les statistiques de l'ACI", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Coopérative*, CIRIEC, vol.70, n°1, pp. 75-106
- Milgrom, P., Roberts, J. [1997], *Economie, organisation et management*, De Boeck Université, Paris - Bruxelles

- Navez, F., Noël, J. [2000], *Vademecum pour l'accès des P.M.E., artisans et entreprises sociales aux marchés publics*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles, à paraître
- Navez, F. (en collaboration avec Demonty, B. et Demarche, J.M.) [2000], *Orientations et proposition de modifications législatives pour la Belgique*, Digestus - network for new law on social enterprises in Europe, à paraître
- Nyssens, M. [1998], "Raisons d'être des associations et théorie économique", *IRES DP*, n°9811, Louvain-la-Neuve.
- Nyssens, M., Laville, J.L. [1996]. Les services de proximité : un enjeu de société, Conseil économique et social de la Région Wallonne, *Wallonie*, 48, 1996-6, 23ème année.
- Nyssens, M., Petrella, F. [1996a], L'organisation des services de proximité à Charleroi : vers une économie plurielle ? *Les cahiers du CERISIS*, 96/1. Centre de Recherche Interdisciplinaire pour la Solidarité et l'Innovation Sociale [CERISIS] - Hainaut, UCL.
- Nyssens, M., Petrella, F. [1996b], "Le développement des services de proximité : vers une économie plurielle ?", contribution pour le 12ème *Congrès des Economistes belges de Langue française*, in : Rapport commission 1: "Avec quelle croissance devons-nous apprendre à vivre ?", chapitre 8, pp.190-210.
- Nyssens, M. [1995], "Les enjeux sous-jacents à la structuration des services de proximité", in *Activité, Travail, Emploi*, rapport de l'IRES, Programme Travail et Non-Travail dans la société de demain, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles, Vol.9, pp.81-111.
- Rock, Ch., Klinedinst, M.[1994], "L'économie sociale aux Etats-Unis. Critères et organisations", *RECMA*, n°253-254, pp. 147-165
- Salamon, L.M., Anheier, H.K., List, R., Toepler, S., Sokolowski, W.and Associates [1999], *Global Civil Society. Dimensions of the nonprofit sector*. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Baltimore
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. and Associates [1998], *The Emerging Sector Revisited. A Summary*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Phase II, Baltimore
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1997], *Defining the Nonprofit Sector, a Cross-national Analysis*, The Johns Hopkins Sector Series, Baltimore
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1996], *The Emerging Nonprofit Sector : an Overview*, Manchester University Press, Manchester
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1994], *The Emerging Sector : the Nonprofit Sector in Comparative Perspective. An Overview*, The Johns Hopkins University, Baltimore

Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1992a], "In Search of the Nonprofit Sector, I. The question of Definitions", *Voluntas*, vol.3, n°2, pp. 125-151

Salamon, L.M., Anheier, H.K. [1992b], "In Search of the Nonprofit Sector, II. The problem of classification *Voluntas*, vol.3, n°3, pp. 267-310

Simon, M. [1999], "L'entreprise d'insertion en Wallonie, un coup de pouce à l'intégration sociale", *RECMA*, n°274, PP. 52-68

Simon, M.[1998], *L'entreprise d'insertion à l'épreuve de la réalité économique*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles

Simon, M.[1997], "Les différents types d'entreprises d'insertion par l'économie en Belgique francophone", in *Les entreprises sociales et la lutte contre l'exclusion dans six pays de l'Union Européenne*, Paris, CNEI, Commission Européenne, DGV, pp. 47-70