



Marthe Nyssens
Photo : Archives

Economie sociale, économie solidaire, entrepreneuriat social, secteur non-profit, tiers-secteur, secteur non marchand... : comment s'y retrouver aujourd'hui dans la nébuleuse de ces concepts ? Nous avons demandé à Marthe Nyssens, professeur d'économie sociale à l'Université catholique de Louvain, de nous éclairer et de nous donner son point de vue.

L'affirmation du tiers secteur

Propos recueillis par
Anne MIKOLAJCZAK

E&H : Parmi les notions qui tournent autour du thème de notre dossier, laquelle voulez-vous mettre en avant ?

Marthe Nyssens : L'expression la plus neutre et la plus internationale est celle de tiers-secteur sous laquelle on regroupe les organisations n'appartenant ni au secteur public ni au secteur privé traditionnel lucratif. Ce secteur reprend l'ensemble des initiatives privées non lucratives. Cependant la notion de « non-lucrativité » se distingue suivant deux grands courants. L'école anglo-saxonne, d'une part, définit la non-lucrativité par la contrainte de non-distribution des profits. Dans ce premier cas de figure, le tiers secteur est généralement dénommé « secteur non profit ». D'autre part, le courant d'origine plus continentale approche la non-lucrativité par le fait que l'objectif de ces organisations privées réside dans une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de maximisation du retour financier sur investissement. Précisons, que dans ce cas, une telle caractéristique n'implique nullement que ces organisations ne puissent réaliser des surplus financiers, ni qu'il leur serait interdit de les redistribuer à leurs membres. Dans ce deuxième cas de figure, le tiers secteur est généralement dénommé « économie sociale ».

E&H : En Belgique, on parle aussi du non-marchand, ce qui vient encore un peu plus compliquer les choses...

M.N. : Effectivement, car le secteur non-marchand recouvre à la fois des organisations publiques et des organisations privées. Leurs caractéristiques communes sont leur finalité non lucrative et le fait qu'elles reposent, principalement, sur des ressources non-marchandes. Le secteur non-marchand recouvre tout autant les services publics que les associations dont le financement repose, essentiellement, sur des subventions émanant des pouvoirs publics. De plus, dans le contexte belge, les concepts sont plus difficiles à cerner car leur approche diffère d'une région à l'autre. En Région wallonne, quand on parle d'économie sociale, on la réduit généralement à l'économie sociale marchande qui recouvre les coopératives agréées par le conseil national des coopératives et les sociétés à finalité sociale comme les entreprises d'insertion. Cependant, ce segment « marchand » ne fait pas le gros poids de l'économie sociale. En Wallonie, on dissocie le secteur associatif de l'économie sociale pour le mettre dans le non-marchand, et on préfère parler de pacte associatif plutôt que d'économie sociale pour organiser les liens entre associations et secteur public concernant les services d'intérêt général. En Région flamande, lorsqu'on parle de l'économie sociale, on la réduit souvent à l'économie sociale d'insertion ciblée sur la réinsertion par le travail des personnes précarisées, peu qualifiées ou handicapées.

E&H : Revenons au tiers secteur ... Depuis quand en parle-t-on ?

M.N. : La notion de tiers secteur s'affirme depuis une vingtaine d'années dans le débat scientifique. Les chercheurs intéressés par le tiers secteur étaient tous face à la difficulté, au niveau international, de faire reconnaître son importance. Pour les anglosaxons, le tiers secteur, c'est le secteur non profit composé d'organisations privées non lucratives prestant des services sociaux à la communauté. Pour les autres européens, le tiers secteur, ce n'est pas que le secteur non profit mais aussi les coopératives, l'accent étant mis sur la question de la démocratie économique, une « autre manière » de faire de l'économie. La dynamique sous-jacente n'est pas seulement la charité pour autrui mais aussi l'entraide mutuelle (voir les racines historiques du tiers secteur en Europe dans l'associationnisme ouvrier), avec pour enjeu la démocratie économique, c'est-à-dire la démocratie à l'intérieur de l'entreprise, l'implication des travailleurs et des usagers. J'ai été très étonnée d'apprendre que dans le non profit anglosaxon, les membres du CA ne sont pas élus par l'AG mais sont cooptés.

E&H : Est apparue quelques années plus tard l'expression « entreprise sociale ». Pourquoi ?

M.N. : Avec le terme entreprise sociale, on peut réconcilier deux traditions, deux mondes différents : celui des coopératives d'un côté et celui des associations de l'autre. Prenons le

domaine de l'insertion économique : en Italie, ce sont des coopératives qui l'assurent en lien avec la tradition historique de ce pays ; chez nous, l'insertion par l'économique a été portée par le monde associatif. Le terme entreprise sociale permet de souligner à l'intérieur du tiers secteur, le fait que de plus en plus d'organisations se comportent de manière entrepreneuriale. Ce mouvement entrepreneurial dans le tiers secteur est marqué par une double dimension : une dimension économique dans le sens où l'organisation, comme l'entreprise, a une activité continue, est autonome, prend un risque économique, a la responsabilité de boucler son budget..., et une dimension sociale explicite dans le sens où l'organisation a une finalité de service à la collectivité, où cette finalité est au cœur de l'entreprise. Cette dynamique se déploie dans des champs de service divers : services aux personnes, développement local, financement alternatif, insertion par l'économique etc. Pour moi, l'entreprise sociale souligne une dynamique qui traverse l'ensemble du champ de l'économie sociale. C'est ce qu'ont montré les travaux menés par le Réseau européen de recherche EMES.

E&H : Et de l'autre côté de l'Atlantique ?

M.N. : Aux Etats-Unis, on observe un mouvement parallèle. Le débat s'alimente à deux sources. Il y a d'un côté le fait que, dans le secteur non profit, de plus en plus d'organisations doivent développer des stratégies commerciales et se procurer des ressources marchandes pour soutenir leur activité première (vente de biens qui peuvent ne pas avoir de lien avec la finalité de l'entreprise). Chez nous, dans une entreprise d'insertion par l'économique, qui insère les jeunes par la menuiserie par exemple, ce sont les produits de la menuiserie qui apportent les ressources marchandes. Il y a un lien intime entre l'activité marchande et la finalité de l'entreprise. Ce courant anglo-saxon pointe le fait que les organisations non profit sont incitées à devenir de plus en plus entrepreneuriales et à s'inspirer des méthodes de management du secteur privé lucratif en vue d'une plus grande efficacité. De l'autre côté, avec Ashoka par exemple, se développe la notion d'entrepreneur social, une personne avec un charisme particulier qui va mettre sur pied une organisation, qu'elle soit profit ou non profit, de

manière à développer l'innovation sociale, une personne qui a une idée géniale et qui va la concrétiser « pour changer le monde ». Dans les deux courants, ces organisations développent un comportement managérial et contribuent à un mouvement de professionnalisation des organisations. Mais pas d'illusion tout de même. La plupart du temps, ces entrepreneurs se retrouvent dans le secteur non profit et s'appuient également sur des ressources non marchandes.

E&H : Quelle différence ou rapprochement faites-vous avec la RSE ?

M.N. : La RSE est très importante aussi. Mais il ne faut pas confondre responsabilité sociale d'une entreprise lucrative et entreprise à finalité sociale. Si le but premier de l'entreprise est la rémunération du capital ou bien la finalité sociale, cela a un impact sur son mode de fonctionnement. Pour l'entreprise lucrative avec RSE, la mission sociale reste secondaire. Pour l'entreprise à finalité sociale, la mission sociale est première et structurante. Il s'agit d'analyser les comportements, les prises de décision de la personne qui se caractérise comme « entrepreneur social » pour se rendre compte de ce qui est premier : l'impact social ou la rentabilité du capital. En Europe, de nouveaux statuts juridiques sont nés, par exemple la société à finalité sociale en Belgique, la société d'intérêt collectif en France ou la community interest company en Grande Bretagne. C'est la reconnaissance qu'il y a des sociétés commerciales à finalité sociale. C'est une nouveauté pour les juristes. Concrètement, il faut des garde-fous pour préserver la finalité sociale structurante de l'entreprise, tout en reconnaissant qu'il s'agit de société commerciale : il faut être rentable mais sans rechercher le profit maximal. On peut rétribuer l'actionnaire mais avec une limite, de 3 à 4 % suivant la loi.

E&H : Comment vérifier la primauté de la finalité sociale ?

M.N. : On peut voir s'il y a un mixte de ressources. On sait en économie que le marché n'internalise pas les problèmes d'équité et de bénéfices collectifs. S'il y a une mission sociale explicite, il est très rare de n'avoir que des ressources marchandes, même si c'est possible. Le commerce équitable en est un exemple. Pourquoi cela marche sans ressources non marchandes ? Prenons la production de café. Quand

on arrive à contourner les monopoles et à introduire plus de concurrence, on remplit une mission sociale au service des petits producteurs par le marché, en rendant celui-ci plus efficace. Selon chaque mission dans chaque secteur, le rapport entre les ressources marchandes et non marchandes est différent. Le microcrédit par exemple peut s'appuyer sur les ressources marchandes seules dans les villes, mais dans les campagnes, c'est impossible sans subvention.

E&H : Le tiers secteur peut-il être une alternative au système capitaliste ?

M.N. : L'économie sociale ne doit pas être pensée en termes d'alternative aux entreprises capitalistes, même si elle met au jour les limites de l'entreprise capitaliste. Car il y a des limites à l'entreprise lucrative, elle ne peut pas tout faire. Il y a toujours des besoins qu'elle ne peut rencontrer. Le caractère pluriel de l'économie est beaucoup plus important qu'on ne le pense en Belgique. 42% de l'emploi salarié se trouve dans le non marchand, 26% si on ne tient pas compte des services publics. On ne parle aux étudiants que des entreprises marchandes. Il faut leur faire prendre conscience de la pluralité de l'économie, les amener à s'interroger sur les avantages et les désavantages des différentes formes d'entreprise. D'ailleurs, de plus en plus d'étudiants sont attirés par autre chose, par exemple par les ONG, segment du secteur associatif impliqué dans le développement du Sud. On peut dire que les ONG sont aussi traversées par le mouvement de l'entrepreneuriat social car elles doivent trouver des fonds et pour cela faire de la publicité. MSF est une entreprise sociale qui a très peu de ressources marchandes mais est très entrepreneuriale dans ses pratiques.

Nous sommes poussés dans le dos par ce nouveau concept d'entrepreneuriat social, il est dans l'air du temps, dans une société où l'on valorise beaucoup l'esprit d'initiative et d'entreprise. Il s'agit donc de le penser dans la tradition forte d'économie sociale qui caractérise notre histoire. Terre, Les Petits Riens, Credal, sont des organisations emblématiques, parmi tant d'autres, de ce mouvement en Belgique.

www.uclouvain.be/cerisis