

Les modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe : approches analytiques, contraintes et évolutions

Morgane Dor, Elisabetta Bucolo, Philippe Eynaud, Laurent Gardin

▶ **To cite this version:**

Morgane Dor, Elisabetta Bucolo, Philippe Eynaud, Laurent Gardin. Les modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe : approches analytiques, contraintes et évolutions. [Rapport de recherche] INJEP. 2020. hal-03253406

HAL Id: hal-03253406
https://cnam.hal.science/hal-03253406

Submitted on 8 Jun 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

INJEP NOTES & RAPPORTS RAPPORT D'ÉTUDE

Mars 2020
INJEPR-2020/05

Les modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe :

approches analytiques, contraintes et évolutions

AUTEUR·E·S

Morgane DOR, conseillère technique Europe, vie associative et ESS, UNIOPSS

Sous la direction d'**Elisabetta Bucolo,** Philippe Eynaud, Laurent Gardin

Institut national de la jeunesse et de l'éducation populaire (INJEP)
Observatoire de la jeunesse, de l'éducation populaire et de la vie associative 01 70 98 94 00 www.injep.fr

Les modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe :

approches analytiques, contraintes et évolutions

Morgane Dor, conseillère technique Europe, vie associative et ESS, UNIOPSS,

sous la direction de

Elisabetta Bucolo maîtresse de conférences en sociologie, CNAM, Paris,

Philippe Eynaud, professeur en sciences de gestion, IAE de Paris, université Paris 1 Panthéon Sorbonne,

Laurent Gardin, maître de conférences en sociologie, université Polytechnique Hauts-de-France

Pour citer ce document

Dor M., 2020, *Modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe : approches analytiques, contraintes et évolutions*, Sous la direction de Bucolo E., Eynaud P., Gardin L., INJEP, Notes & rapports/Rapport d'étude.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction **5**

Partie 1. Panorama des modèles du tiers secteur européen **7**

1. Définir le tiers secteur, un débat sémantique intra-européen **7**

Le tiers secteur 7

Panorama de concepts voisins 8

Des concepts spécifiques à chaque tradition associative européenne 13

2. Historique de la naissance et du développement du tiers secteur en Europe **15**

Des racines anciennes : la fin de l'ancien régime et la liberté de s'associer 15

Le développement du non-profit : associations et charité 16

L'associationnisme et l'économie sociale 17

3. Le rapport entre le tiers secteur et les pouvoirs publics **18**

Les trois types d'État-providence 19

L'approche systémique : les variantes européennes des modèles socio-économiques du tiers secteur. au-delà des trois mondes 28

4. Les approches économiques et la place du bénévolat **34**

Les modèles associatifs économiques monétaires 35

La place des ressources réciprocitaires 41

PARTIE 2. Évolution des modèles du tiers secteur européen **47**

1. Tendances globales des évolutions du tiers secteur **47**

Tiers secteur en Europe : un secteur fragile face à de nombreux défis 47

Les associations face à la crise économique 48

2. Influence de l'approche institutionnelle marchande : la notion de service d'intérêt général **52**

Les services d'intérêts général (SIG) 53

Les conséquences sur les modèles socio-économiques du tiers secteur 56

3. Controverses sur l'entreprise sociale **59**

Du tiers secteur à l'entreprise sociale : L'approche marchande 59

Entreprise sociale et économie sociale : l'ideal-type du réseau EMES 61

Requestionner la dimension politique : l'idéal-type de l'entreprise sociale de type solidaire 65

4. Mesure de l'impact social et investissement social 67

Évaluation, mesure et performance 67

La mesure de l'impact social 68

Rencontre entre l'investissement à impact et l'investissement social 70

Les conséquences sur les organisations du tiers secteur 71

5. De nouveaux modèles pour repenser le tiers secteur 74

Société civile organisée, initiatives sectorielles : vers d'autres modèles socio-économiques ? 74

Le rôle socio-politique central du tiers secteur en Europe 80

CONCLUSION 87

BIBLIOGRAPHIE 91

INTRODUCTION

La diversité des modèles socio-économiques associatifs en Europe alimente aujourd'hui de nombreux débats. Dans ce foisonnement hétérogène, la littérature européenne tente de poser les principaux enjeux : mieux comprendre la nature même de ce que constitue le tiers secteur pour mieux l'identifier et le définir, pour appréhender ses marges d'évolution et identifier les freins à son développement. C'est dans ce contexte que cette étude propose un aperçu des modèles socio-économiques du tiers secteur au niveau européen. Afin de mieux cerner les différents modèles existants, il conviendra de présenter les racines historiques qui ont présidé à leur mise en place. Le rapport des organisations du tiers secteur aux États, aux Églises, à la société civile et au marché, leur mode de gouvernance et de financements, ainsi que leurs rapports au bénévolat et au salariat sont également des grilles de lecture intéressantes pour comprendre la structuration de leurs modèles économiques. En complément de la revue de littérature publiée par l'INJEP en 2019 sur les modèles socio-économiques associatifs français (Bucolo *et al.*, 2019), cette étude européenne offre des perspectives de comparaisons internationales et montre en quoi les principes idéologiques qui ont participé à la construction européenne – et irrigué ses institutions – ont eu une incidence majeure sur les modèles socio-économiques du tiers secteur dans l'ensemble des États membres.

Les études et rapports consacrés à l'analyse des modèles socio-économiques du tiers secteur sont pour la plupart centrés sur une de ses composantes. Pour les uns, c'est son rôle socio-politique qui est mis en exergue dans le rapport à l'État. Pour les autres, les dimensions marchandes du tiers secteur sont analysées en miroir du modèle des entreprises lucratives, avec à la clé une « monétarisation » nécessaire des différentes formes d'engagements citoyens (à travers la valorisation monétaire des « ressources humaines »). Avant de passer en revue les textes qui tentent de conceptualiser le tiers secteur européen et d'en esquisser les contours, il convient en premier de lieu de revenir sur la notion même de modèles socio-économiques.

Plusieurs lectures de ces modèles peuvent être en effet retenues :

- Une première se focalise sur les données économiques monétaires du tiers secteur, c'est-à-dire sur l'origine des financements (publics/privés), sur la répartition liée à l'affectation des ressources et sur leur valorisation. Si sa force réside dans la facilité de sa mise en œuvre, sa faiblesse réside dans sa difficulté à traduire en termes économiques stricts l'engagement des acteurs (bénévolat/volontariat).

- Une deuxième entend prendre en compte dans sa modélisation les données à la fois économiques et sociales. En les considérant comme imbriquées, elle interroge le modèle économique de l'organisation au travers des effets sociaux qu'il produit. Pour cela elle tente d'objectiver les richesses humaines en les « monétarisant » (valeur en équivalent temps plein salarié du bénévolat). Le bénévolat y est reconnu en tant que ressource supplétive et les enjeux financiers restent inspirés du modèle entrepreneurial et des mécanismes de marché. La traduction monétaire de l'engagement reste approximative.

- Une troisième lecture des modèles socio-économiques du tiers secteur peut se faire à la lumière des trois principes conceptualisés par Karl Polanyi (Laville, 2003a) : le marché, la redistribution et la réciprocité. Partant du constat que le marché autorégulateur est une utopie, un imaginaire qui a nourri le projet

politique de la libéralisation économique (Le Velly, 2007) et a créé une séparation[1] entre l'économie et la société, cette approche propose de « réencastrer » les sphères économiques, sociales et politiques. Sur le plan de leurs modèles, elle prend ainsi en compte l'ensemble des aspects fondamentaux des organisations : leur rôle économique, leur fonction sociale et leur rôle socio-politique (gouvernance démocratique, capacitation des individus, lieu de fédération des engagements citoyens). Ici, la mise en exergue d'une valeur économique se traduit par des indicateurs non monétaires. De plus, en insérant la construction de l'activité économique au sein d'un « espace public de proximité », ces initiatives favorisent l'ouverture d'un espace politique au sein duquel le débat, les désaccords et les ententes participent à l'émergence d'une économie de proximité (Laville, 2007 ; Eme, 2006 cités par Chochoy, 2015).

Pour couvrir ces trois lectures, nous serons conduits à aborder l'histoire des courants idéologiques qui ont façonné le tiers secteur. La première partie retracera ainsi les « fondements » des modèles à l'œuvre dans les pays européens. Elle visera à établir s'il existe ou non des racines européennes communes et quels en sont les points de convergences et de divergences en fonction des trajectoires des États-membres. Elle tendra également à démontrer que sous le terme « tiers secteur » se trouvent des réalités statutaires, juridiques et économiques hétérogènes bien que pouvant remplir des fonctions identiques à celles que remplissent actuellement les associations en France. Au travers des modèles-types proposés notamment par Esping Andersen et Archambault, elle ouvrira sur leur potentielle actualisation.

La deuxième partie s'intéressera quant à elle au développement du tiers secteur européen en analysant comment ont évolué les concepts, les acteurs et les modèles socio-économiques qui les sous-tendent. Elle passera en revue l'influence du droit européen de la concurrence et la manière dont l'idéologie libérale du triangle institutionnel (Commission, Parlement, Conseil) de l'Union européenne a fait évoluer les modèles socio-économiques des associations à travers toute l'Europe : elle présentera les concepts d'entrepreneuriat social et d'investissement social ainsi que les conséquences de leur omniprésence dans les discours européens sur l'évolution des modèles de ce secteur.

La fin de cette étude donnera à voir des alternatives aux modèles dominants actuels proposés par la littérature européenne, à partir d'exemples sectoriels mais aussi grâce aux différentes conceptions de la « société civile organisée » dans un « espace démocratique européen ». La revue conclura et ouvrira sur le combat institutionnel pour la reconnaissance du statut européen de l'association, ses enjeux de reconnaissance symbolique pour le modèle associatif et ses conséquences pratiques.

[1] Le Velly défend l'idée que l'approche de Polanyi et des penseurs de la nouvelle socio-économie est basée sur le concept de « désencastrement-insertion » qui met en lumière les effets déstructurants des stratégies de libéralisation et de mondialisation libérale. Il différencie celui-ci du « désencastrement-etayage » qui suggèrerait une déconnexion réelle de l'économie avec les autres sphères de la société, une économie sans institution. Les économies sont toujours encastrées-étayées mais avec des différences de densité de réseaux et des règles plus ou moins contraignantes.

PARTIE 1. Panorama des modèles du tiers secteur européen

1. Définir le tiers secteur, un débat sémantique intra-européen

De nombreuses définitions tentent de qualifier le tiers secteur européen. Souvent utilisées de manière indifférenciée, ces définitions ont pourtant des origines sémantiques et des acceptions qui présentent chacune une facette du concept. À cette lecture, il faudra superposer les traditions et les courants idéologiques du vieux continent qui ont vu émerger ces définitions tant au niveau des États qu'au niveau européen.

Le tiers secteur

Selon la même logique qu'un « tiers état » construit en opposition aux deux autres ordres (la noblesse et le clergé), le terme de « tiers secteur » évoque une définition en creux d'un secteur qui ne serait ni le secteur privé, ni le secteur étatique et en serait clairement distinct. Il pourrait ainsi répondre aux besoins auxquels ni l'État ni le marché ne seraient en capacité de subvenir, tels que l'ont formulé Henry Hansmann ou Burton Weisbrod (1987). Pour ces auteurs, l'existence du tiers secteur s'explique tant par les échecs du marché face aux asymétries informationnelles[2] que par les défaillances de l'État face aux demandes minoritaires.

L'institut John Hopkins[3] (Salamon, Anheier, 1995, 1998) a proposé une définition de référence sur le plan international. Le tiers secteur y est désigné comme le secteur regroupant les organisations sans but lucratif » (« *non profit organizations* ») caractérisées par cinq critères :

- « Institutionnalisées. Ce critère exclut les associations non déclarées et les associations éphémères ;
- Privées, c'est-à-dire distinctes de l'État et des collectivités territoriales. Les représentants des pouvoirs publics ne doivent pas être majoritaires dans le conseil d'administration. En revanche, un financement public, même très important, ou la présence minoritaire de représentants de l'État ou des collectivités territoriales au conseil d'administration est admissible. Ce critère exclut les associations publiques ;
- Indépendantes, c'est-à-dire que les organisations doivent avoir leurs propres instances de décision et qu'elles ne doivent pas être contrôlées par une entité extérieure. L'existence d'un budget propre est un

[2] Au sens du Centre de ressources en économie gestion (CREG) : « Le plus clair du temps, on constate que sur un marché, un des deux acteurs dispose d'une meilleure information, il en sait plus que l'autre sur les conditions de l'échange (qualité du produit, travail fourni…). Cela contredit donc l'hypothèse de transparence de l'information du modèle standard de concurrence pure et parfaite. Des individus rationnels qui maximisent leur utilité, sont donc prêts à avoir des comportements opportunistes qui risquent de compromettre le fonctionnement efficace du marché ».

[3] Cet institut de recherche américain héberge le programme de recherche international et interdisciplinaire comparée sur le tiers secteur à travers le monde, mené depuis plus de 20 ans. Pour plus d'informations : http://ccss.jhu.edu/research-projects/comparative-nonprofit-sector-project/

critère important d'indépendance. Les organisations ne doivent pas distribuer de profit à leurs membres ou à leurs administrateurs.

- Elles peuvent réaliser un profit, mais celui-ci doit être réinvesti afin de mieux servir l'objet social, et non distribué ou ristourné. Ce critère élimine la plupart des coopératives et des mutuelles, ainsi que les associations qui sont des entreprises lucratives déguisées.

- Enfin, elles doivent comporter un certain niveau de participation volontaire de bénévoles et/ou de donateurs, même si celle-ci se limite au bénévolat des membres du conseil d'administration. De même, l'adhésion doit être volontaire et non obligatoire. Ce critère élimine les ordres professionnels » (Archambault, 2001).

En complément de cette approche, un consortium de chercheurs sur le sujet (le *Third Sector Impact Project*) s'est intéressé aux fondements du tiers secteur. Dans ce contexte, Lester Salamon a avancé l'idée de trois composantes communes aux organisations du tiers secteur :

– elles sont toutes institutionnellement séparées de l'État tout en pouvant entretenir des relations de travail étroites à divers degrés avec ce dernier ;

– elles bénéficient toutes d'un degré important d'autogouvernance ;

– elles intègrent toutes un degré significatif de participation volontaire.

Voulant également dépasser cette vision d'espace résiduel, les chercheurs de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) défendent l'idée que : « Pour éviter le danger d'une polarisation sociale, le tiers-secteur ne devrait pas seulement être vu comme une voie alternative ou la seule juxtaposition des secteurs publics et privés mais comme une composante interactive et réflexive de l'économie et de la société ». (OECD, 2003).

Parce qu'il s'est forgé dans l'incomplétude des autres paradigmes, le tiers secteur a conduit ses théoriciens à chercher à l'approcher par ce qu'il n'était pas. Le concept reste donc complexe et ses réalités méritent d'être mieux cernées. Pour cela, un détour par les nombreux concepts voisins, et par les traditions spécifiques aux différentes cultures européennes est nécessaire.

Panorama de concepts voisins

- ***Tiers système***

Le terme de « tiers système » a été créé par la Commission européenne en 1997, en réponse aux critiques sur les limites trop floues et difficilement appréhendables du tiers secteur. La Commission se réfère aux champs économique et social représentés par les coopératives, les mutuelles, les associations et les fondations comme à toutes les initiatives locales de création d'emplois qui entendent répondre aux besoins à travers la proposition de biens et de services que ni le marché ni l'État ne sont en mesure de satisfaire. Dans l'initiative du Parlement européen de 1997, la Commission européenne introduit une nouvelle action pilote intitulée : « Tiers système et emploi » (Commission, 1997). Le but de cette expérimentation était d'explorer et de mettre en exergue les potentiels de création d'emplois par le « tiers système » avec un focus sur les secteurs social, d'aide à domicile, de l'environnement et des arts (OECD, 2003). Le sociologue et économiste Laville reprendra également ce terme pour élargir le concept de tiers secteur : « le tiers système admet au niveau organisationnel tous les statuts qui restreignent l'appropriation privée des résultats » (Laville, 1999).

- ***Associations***

En droit français, l'association se définit comme « une convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leurs activités dans un but autre que de partager des bénéfices »[4]. L'association est ainsi la personne morale issue de cette convention. Selon cette définition, il est possible qu'une association puisse réaliser des bénéfices et exercer une activité économique, mais elle ne peut distribuer ses bénéfices de quelque manière que ce soit.

En 1997, la Commission européenne a proposé sa définition des associations dans un rapport sur « la promotion et le rôle des associations et fondations en Europe », et ce au regard de 5 critères :

a) Elles se distinguent des groupements informels ou ponctuels de nature purement sociale ou familiale par un certain degré, aussi ténu soit-il, d'existence formelle ou institutionnelle.
b) Elles ne distribuent aucun bénéfice, ce qui signifie qu'elles n'ont pas pour objectif l'enrichissement de leurs responsables ou affiliés.
c) Elles sont indépendantes, en particulier des pouvoirs publics.
d) Elles doivent être gérées d'une manière que l'on qualifie parfois de « désintéressée », afin d'indiquer non seulement que les associations ne doivent pas avoir de but lucratif, mais aussi que leurs dirigeants doivent s'abstenir de tout enrichissement personnel dans le cadre de leur activité.
e) Elles doivent prendre une part relativement active à la vie publique et leur action doit viser l'intérêt général (Commission européenne, 1997).

- ***Organisation non gouvernementale (ONG)***

Selon la définition traditionnelle : « L'expression ONG n'est qu'un label sans portée juridique qu'accordent quelques institutions internationales à des interlocuteurs à qui elles consentent des privilèges dans l'accès à l'information et dans la participation à des réunions : le Conseil économique et social des Nations unies (et les agences et commissions qui en dépendent) et le Conseil de l'Europe sont deux institutions centrales à cet égard » (Doucin, 2000).

La définition a depuis évolué au regard de deux aspects majeurs :

- les autorités en charge des régulations économiques et sociales ont décidé de reconnaitre la « participation des sociétés civiles à l'élaboration des stratégies de développement dont elles assumaient jusque-là la charge, dans un tête-à-tête exclusif avec les gouvernements des pays "aidés", renforçant le soutien au ONG dans les pays en voie de développement, et notamment dans le secteur de la solidarité internationale ;

- l'apparition de législations nationales qui ont remplacé le mot "association" par l'acronyme "ONG" […]. Certaines coopérations internationales poussaient fortement dans ce sens, estimant judicieux de donner une base juridique à cette éclosion de la société civile qui s'esquissait dans de nombreux pays aux lendemains de la fin de la guerre froide et qu'il leur apparaissait souhaitable d'accompagner » *(ibid,* p. 6).

Officiellement, le Conseil de l'Europe en a donné une définition internationale en 1986 dans sa Convention 124 « sur la reconnaissance de la personnalité juridique des organisations internationales non

[4] Définition issue de l'article 1 de la loi relative au contrat d'association du 1 juillet 1901.

gouvernementales » : associations, fondations et autres institutions privées (ci-après dénommées ONG) qui remplissent les conditions suivantes :

– avoir un but non lucratif d'utilité internationale ;

– avoir été créées par un acte relevant du droit interne d'une Partie ;

– exercer une activité effective dans au moins deux États ;

– avoir leur siège statutaire sur le territoire d'une Partie et leur siège réel sur le territoire de cette Partie ou d'une autre Partie.

▪ *Non-profit organizations et charities*

Comme nous l'avons vu dans les présentations des définitions du concept de tiers secteur, l'approche menée par l'institut John Hopkins (Salamon, Anheier, 1998) relie directement le tiers secteur à l'ensemble des organisation *non-profit* ou sans but lucratif. « Afin de permettre une comparaison internationale, le concept du secteur non-profit a été défini comme l'ensemble des organisations qui répondent simultanément aux critères suivants : existence formelle ; appartenance au secteur privé ; indépendance de l'organisation par rapport à toute autre instance dans le contrôle des activités ; non distribution des profits aux membres ; et participation non-obligatoire à l'organisation ». (Defourny, Nyssens, 2017) . Il est ainsi pensé également en opposition du secteur *for profit.*

Comme le rappellent les chercheurs Jacques Defourny et Marthe Nyssens, « Dans l'approche *non-profit*, la non-lucrativité est appréhendée par la contrainte de non-distribution des profits : les excédents financiers ne peuvent être redistribués à ceux qui contrôlent l'organisation […]. L'approche *non-profit*, largement enracinée dans le monde anglo-saxon, est associée à des concepts tels que *charity, philanthropy*, ou *voluntary action*, qui façonnent l'action de la société civile dans ces pays. » Les auteurs poursuivent en insistant sur la différentiation entre cette notion et l'économie sociale « qui définit quant à elle la non-lucrativité par le fait que les objectifs des organisations non lucratives résident dans une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de maximisation du retour financier sur investissement. Une telle approche n'interdit donc pas qu'une partie des excédents serve à rémunérer, de façon strictement limitée, les parts de capital des membres d'une coopérative ». (Defourny, Nyssens, 2017.) On voit d'ores et déjà que la question de la non-lucrativité occupe une place centrale dans les questionnements liés aux modèles économiques des organisations.

▪ *Économie sociale*

« L'économie sociale est un modèle français. Inventée dans les années 1970, elle exporte sa cause au niveau européen dès la fin de la décennie et parvient progressivement à surmonter l'hétérogénéité des autres modèles nationaux pour structurer tout au long des années 1980-1990 un comité de liaison européen des coopératives, mutuelles, associations et fondations, avec le soutien du [Conseil économique, social et environnemental] CESE, qui participe de la naissance d'une conscience européenne » (Duverger, 2016). « Au XX^{e} siècle, l'économie sociale a fait l'objet d'une approche principalement sectorielle. D'abord appliquée par Fauquet (1965) aux coopératives […], elle y est ensuite développée par Desroche (1976) et Vienney (1994), qui ont identifié des entités dont les spécificités tiennent à la combinaison volontaire d'un groupement de personnes et d'une entreprise, réciproquement liés par un rapport d'associations et d'activités. » (Defourny,

Nyssens, 2017.) Ces « deux dimension incontournables du groupement de personnes : le projet (pour Desroches) et l'organisation (pour Vienney) permettent pour Jean-François Draperi de nommer de façon claire les composantes coopératives et d'économie sociale « le projet, l'engagement volontaire, l'égalité des membres, la solidarité, l'a-capitalisme, la non-rémunération du capital, la double-qualité, les réserves impartageables […]. » (Draperi, 2011.)

Plusieurs approches de l'économie sociale font entrer ou non les associations dans son champ, se centrant tour à tour sur le but recherché par la structure et l'affectation des résultats, le modèle économique pur (modes de financement) ou encore le rapport à l'État. Dans un rapport de 2012, le Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique sociale et coopérative (CIRIEC) en donne une définition qui tente d'en synthétiser les approches : « l'ensemble des entreprises privées, avec une structure formelle, dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, créées pour satisfaire aux besoins de leurs membres à travers le marché en produisant des biens ou en fournissant des services d'assurance ou de financement, dès lors que les décisions et toute répartition des bénéfices ou excédents entre les membres ne sont pas directement liées au capital ou aux cotisations de chaque membre, chacun d'entre eux disposant d'un vote et tous les évènements ayant lieu par le biais de processus décisionnels démocratiques et participatifs ». La définition ajoute : « L'économie sociale regroupe aussi les entités privées avec une structure formelle qui, dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, proposent des services non marchands aux ménages et dont les excédents, le cas échéant, ne peuvent être une source de revenus pour les agents économiques qui les créent, les contrôlent ou les financent. » (Chaves, Monzon Campos, 2008.) « Au sens large, le concept d'économie sociale englobe non seulement les secteurs du bénévolat, des organismes de bienfaisance ou à but non lucratif, mais également les coopératives et les mutuelles qui agissent dans et pour le marché. Étant donné que de nombreuses coopératives et mutuelles sont devenues de très grandes institutions commerciales, le concept d'économie sociale estompe donc la ligne de démarcation entre les entités marchandes, à but lucratif et les entités à but non lucratif et non distributives qui sont au centre de nombreuses conceptions nord-européennes et anglo-saxonnes de ce qui constitue le cœur du tiers-secteur. » (Salamon, Sokolowski, 2014, p. 14.)

- ***Économie solidaire***

L'économie solidaire peut être définie comme « l'ensemble des activités de production, d'échange, d'épargne et de consommation contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens […] À cet égard, l'une des originalités majeures de cette forme d'économie réside dans l'affirmation de la prédominance du principe de réciprocité sur les principes du marché et de la redistribution. » (Fraisse, *et al.*, 2010.) Présentée par ses auteurs comme « de nouvelles formes d'auto-organisation productive et de gestion partagée, d'engagements publics en alliance avec les mouvements sociaux et de renouvellement de l'action publique », l'économie solidaire semble également partager des fins socio-politiques communes avec le rôle des acteurs associatifs en Europe. Comme le rappellent Eme et Laville en 2006 puis en 2012, « l'idéal-type de l'économie solidaire a été défini en conférant une place centrale à la réciprocité égalitaire. Ainsi, l'analyse des services de proximité a souligné comment ces services émergent à partir d'une impulsion réciprocitaire et comment ils se consolident par l'hybridation de trois types de ressources (Gardin, 2006) : les ressources réciprocitaires initiales (le lien de réciprocité, qui s'actualise en bénévolat, en volontariat ou à travers des formes d'engagement plus informelles) sont relayées par des ressources publiques qui émanent de l'État social selon le principe économique de la redistribution, et par des ressources marchandes, fondées sur le principe du marché. » (Eme, Laville, 2012.) En mobilisant les

ressources du marché, de la distribution et les ressources réciprocitaires, les organisations de l'économie solidaire assument leur fonction politique sur les territoires en promouvant la co-construction des politiques publiques aux côtés des pouvoirs publics (Laville, Salmon, 2015).

TABLEAU 1. PANORAMA DES CONCEPTS VOISINS DU TIERS SECTEUR

Concepts	Finalités	Dimension économique	Gouvernance	Relation avec les pouvoirs publics
Tiers système *Commission européenne*	- Réponse aux besoins non couverts par l'État et le marché	- Création d'emplois - Statuts restreignant l'appropriation privée des résultats	- Statutaires (coopératives, associations, mutuelles, fondations) + initiatives locales de création d'emploi	- Définition initiale proposée par les pouvoirs publics face au flou de la notion de « tiers secteur »
Associations *France* *Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal, Grèce)*	- Distinct des groupements informels ou ponctuels à finalité sociale ou familiale - Non-enrichissement des responsables et affiliés - But d'intérêt général	- Non-distribution des bénéfices	- Degré d'existence formelle ou institutionnelle - Gestion désintéressée	- Indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics - Rôle actif dans vie publique
Non-profit organizations/ charities *Royaume-Uni* *Irlande, Autriche Allemagne (Non-profit institutions)*	- *Non précisé*	- Non distribution des profits aux membres	- Existence formelle - Indépendance	- Appartenance au secteur privé
ONG *Organisations internationales (ONU, OIT, etc.)* *Solidarité internationale*	- Utilité internationale	- But non lucratif	- *Non précisé*	- Reconnaissance dans le droit interne d'un État (acte légal, siège statutaire, siège réel) - Activité dans au moins deux États
Économie sociale *France, Belgique, Luxembourg* *Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal, Grèce)*	- Production des biens ou services - Satisfaction des membres à travers le marché - Proposition de services non marchands aux ménages	- Décision et répartition des bénéfices et excédents non liées au capital ou aux cotisations	- Structure formelle - Autonomie de décision - Liberté d'adhésion - 1 personne = 1 voix - Processus décisionnels démocratiques et participatifs	- Indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics
Économie solidaire *France, Belgique, Luxembourg* *Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal, Grèce)*	- Production, échange, épargne et consommation pour démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens	- Gestion partagée - Hybridation des ressources : du marché, de la redistribution et de la réciprocité	- Auto-organisation - Impulsion réciprocitaire (bénévolat et réseaux de solidarité)	- Engagement public en alliance avec les mouvements sociaux - Renouvellement de l'action publique

Si le panorama présenté ne vise pas à l'exhaustivité, il permet cependant d'ouvrir un certain nombre de questions : parle-t-on des mutuelles et des coopératives quand on parle de tiers secteur dans tel ou tel texte ? Les associations sans bénévoles de terrain peuvent-elles être considérées comme des entreprises de l'économie sociale et solidaire ? Les ONG désignent-elles des organisations sans but lucratif uniquement ou l'ensemble des collectifs citoyens indifféremment de leurs statuts ? Ces questions montrent la complexité à manier cette multitude de concepts dès lors que l'on cherche à en avoir une traduction opérationnelle, encore plus délicate dans un contexte international où les concepts voyagent et sont souvent traduits sans précaution méthodologique ou épistémologique.

Des concepts spécifiques à chaque tradition associative européenne

Le projet *Third Sector Impact (TSI)* [5] a mis en œuvre une étude comparative sur le tiers secteur. L'enjeu était de définir ses acteurs, son champ d'intervention, sa taille, et de mesurer ses potentialités de développement. L'étude constate que le tiers secteur « offre des ressources renouvelables et durables pour la résolution des problèmes socio-économiques, la démocratie et l'engagement citoyen en Europe ». Les chercheurs du TSI ajoutent que: « dans une époque de marasme économique et social et de pressions énormes sur les budgets nationaux, ce secteur est plus que jamais essentiel, non pas comme une alternative à l'État mais comme un partenaire à part entière dans la promotion du développement économique, de la citoyenneté active et de la cohésion sociale en Europe » (Salamon, Sokolowski, 2016).

Dans le rapport spécifique dédié à la définition du tiers secteur en Europe *(ibid.)*, les mêmes auteurs constatent la difficulté à utiliser une définition commune du tiers secteur au niveau européen eu égard à la grande diversité des histoires et des traditions des pays qui la composent. Cela se traduit par des champs lexicaux différents.

Ainsi dans les régions de tradition anglo-saxonne (Royaume-Uni) on parlera essentiellement de *charities* qui ont leur base légale dans le *Charities Act* de 2011, mais dont les racines historiques viennent des « lois pour les pauvres » de 1601[6]. Les concepts de *non-profit* et d'économie sociale sont venus questionner la définition de ce que sont les *charities*, dont le spectre est plus resserré que celui de tiers secteur. Pour être considérées comme *charities*, les organisations doivent avoir un « but charitable » et pour cela remplir les 12 critères[7] indiqués dans la loi de 2011 : la prévention ou la réduction de la pauvreté ; l'amélioration de l'éducation, le développement de la religion ; l'amélioration de la santé ou le sauvetage de vies ; le développement de la citoyenneté de la communauté ; le développement des arts, de la culture, du patrimoine ou des sciences ; le développement du sport amateur ; la promotion des droits de l'homme, la résolution des conflits ou la réconciliation ou la promotion de l'harmonie religieuse ou raciale ou de l'égalité et de la diversité ; le développement de la protection ou de l'amélioration de l'environnement ; le soutien des personnes fragiles en raison de leur âge, d'une maladie, d'une invalidité, de difficultés financières ou d'un autre désavantage ; la promotion du bien-être des animaux ; la promotion de l'efficacité des forces armées de la Couronne ou de l'efficacité de la police, des services d'incendie et de secours ou des services d'ambulance.

[5] Pour plus d'informations : https://thirdsectorimpact.eu/the-project/

[6] Elizabethan Poor Law (1601).

[7] Charities Act (2001) Part1 : www.legislation.gov.uk/ukpga/2011/25/part/1/chapter/1/crossheading/charitable-purpose

Dans le modèle allemand et autrichien, on parlera davantage de *Non-profit Institutions* (NPI) telles que définies en 2003 par le département statistiques des Nations unies (2003). Les NPI sont des organisations qui, au sens de cette définition, doivent être privées et à but strictement non lucratif. Elles excluent de ce fait les coopératives et les mutuelles de leur champ d'application. Le terme de « société civile » est plus large, et peut parfois être utilisé afin de mieux refléter la diversité du tiers secteur. Aux Pays-Bas, le terme de tiers secteur n'existe pas en tant que tel mais est englobé en trois sous-catégories : *particulier initiatief* (les initiatives privées), *maatschappelijkmiddenveld* (la sphère sociale) et *maatschappelijkondernemerschap* (l'entrepreneuriat social). Ces termes englobent ainsi les entreprises sociales en sens large, les groupes de défense d'intérêts et les associations à but non lucratif (Salamon, Sokolowski, 2014, p. 13).

Dans les pays nordiques, une caractérisation s'opère autour de neuf catégories d'organisations : *voluntary associations*, *ideal organizations*, *idea-based organizations*, *self-owning institutions*, fondations, entreprises sociales, coopératives, banques et entreprises mutualistes d'assurances, et coopératives immobilières *(housingcooperatives)*[8]. Il est à noter qu'il a fallu attendre 2008 pour que la Norvège adopte une législation spécifique pour les coopératives. Cela signifie que ces catégories n'ont pas forcément de correspondances en termes de statuts juridiques.

En France, en Belgique, au Luxembourg et dans les pays du sud de l'Europe, les vocables d'économie sociale ont gagné du terrain ces dernières années, remplaçant dans les textes nationaux et européens progressivement les termes de tiers secteur. « Contrairement aux conceptions prévalant ailleurs en Europe, qui soulignent des caractéristiques telles que la "finalité charitable", la participation volontaire ou une contrainte de non-redistribution des dividendes, la conception de l'économie sociale se concentre sur des caractéristiques sociales telles que l'expression de la solidarité sociale et la gouvernance démocratique. » (Salamon, Sokolowski, 2014, p. 14.)

En Europe, le concept d'économie solidaire s'est principalement développé dans les pays latins. Il met l'accent sur la nécessaire imbrication des perspectives économique, sociale et politique (Laville, 2004, p. 20-24). L'inscription dans une économie plurielle suppose la prise en compte d'une pluralité de logiques économiques (redistribution, réciprocité, partage domestique), et la capacité à nouer des relations entre les initiatives solidaires et les pouvoirs publics. Le développement de l'économie solidaire a conduit depuis le début des années 2000 à la diffusion à l'appellation d'économie sociale et solidaire (ESS). Ce vocable a notamment été repris dans l'élaboration de politiques publiques en France (2014) et en Grèce (2016) mais aussi dans les réseaux d'acteurs avec notamment le Réseau intercontinental de promotion de l'économie sociale et solidaire (RIPESS)-Europe.

Enfin, une dernière définition du tiers secteur nous est donnée par les pays d'Europe de l'Est. En effet, dans ces territoires européens, l'expression « société civile » est la plus répandue. Elle désigne « des organisations formelles et des structures informelles basées sur la communauté, ainsi que des actions individuelles mises en place au profit d'autres personnes, notamment l'amélioration de l'environnement communautaire ou naturel, la participation à des élections ou à des manifestations, le volontariat informel et la participation politique générale » (Salamon, Sokolowski, 2014, p. 14). Les termes de *non-profit* et

[8] Ces termes sont traduits depuis leurs langues d'origine (suédois, finnois et norvégien) en français quand cela est possible et sinon dans le terme anglais le plus proche sémantiquement.

d'économie sociale se sont développés à la fin de la guerre froide, le premier ayant été très employé dans la phase de transition post-communiste et le second étant plus actuel. Néanmoins, « récemment, le terme très large et inclusif de *troisième secteur* a gagné en popularité. Il comprend toutes sortes d'activités de la société civile à structure permanente ou formelle, y compris les coopératives et les mutuelles permettant la distribution des bénéfices » (*ibid.*, p. 14).

2. Historique de la naissance et du développement du tiers secteur en Europe

Le passage en revue des différentes définitions de tiers secteur et de ses acceptions nous a notamment permis d'entrevoir les différents courants européens qui ont présidé à leur création. Ces courants ont des origines historiques souvent lointaines qu'il convient d'aborder dans cette partie, afin de mieux comprendre les différents modèles socio-économiques des organisations du tiers secteur. Ce détour par l'histoire est important car, comme le rappellent Laville et Renaud Sainsaulieu, « Comprendre le fonctionnement associatif passe nécessairement par l'adoption d'un méthode historique d'étude de ses phases en réponse aux évolutions de la société » (Laville, Sainsaulieu, 1998).

Dans *Images and concepts of the third sector in Europe*, Defourny et Victor Pestoff reviennent sur des traditions qui ont façonné le tiers secteur européen (Defourny, Pestoff, 2008) et qui peuvent en partie expliquer les similarités idéologiques et organisationnelles des bassins culturels européens. Ainsi les chercheurs analysent plusieurs tendances particulièrement prégnantes : la tradition de la philanthropie et de la notion de charité, qui comme nous l'avons vu, a profondément influencé le Royaume-Uni et l'Irlande, la tradition de « l'engagement civique » pour la communauté et l'égalitarisme dans les pays Scandinaves, le principe de subsidiarité entre les Églises, l'État et le tiers secteur dans les pays comme l'Allemagne, la Belgique ou les Pays-Bas, ou encore le rôle majeur des solidarités familiales dans les pays d'Europe du Sud comme l'Espagne, l'Italie, le Portugal ou la Grèce et leur influence sur le développement du tiers secteur dans les services de prestations sociales (garde d'enfants ou personnes âgées).

On retrouvera par ailleurs certaines de ces composantes dans les catégorisations par « modèles » proposées par Gøsta Esping-Andersen, Lester M. Salamon et Helmut K. Anheier ou encore dans les « variantes » proposées par Edith Archambault.

Des racines anciennes : la fin de l'ancien régime et la liberté de s'associer

Dans un texte sur les origines du fait associatif, Defourny nous rappelle qu'il est possible de faire remonter la « proto-associativité » depuis les corporations et les fonds de secours collectifs aux temps des Pharaons, en passant par les « hétairies[9] » de la Grèce antique, jusqu'aux guildes, confréries et associations compagnonniques médiévales qui foisonnent partout en Europe à partir du IX^{e} siècle. Les courants

[9] Dans la Grèce antique, groupement religieux honorant la mémoire d'un héros. Dans l'Athènes classique, les hétairies étaient devenues des clubs aristocratiques. En Grèce comme à Rome, les associations, hétairies ou collèges, peuvent se créer librement, à condition de respecter la législation de la cité et de ne pas troubler l'ordre public.

historiques et les contextes institutionnels peuvent en grande partie expliquer les conceptions aussi diverses du tiers secteur en Europe.

« Jusqu'à la fin de l'Ancien Régime, un groupement volontaire ne peut exister en dehors de l'Église et de l'État que sous des formes précises dont les règles d'admission et de fonctionnement sont strictement codifiées. Cette vigoureuse mise sous tutelle s'accompagne de privilèges pour l'association qui devient alors une corporation d'État, une institution de l'ordre féodal. » (Defourny, 1992.) Mais à côté de ces formes instituées et hiérarchisées apparaissent d'autres formes plus souples et non légitimées par le pouvoir étatique. Perçues comme des terreaux fertiles à l'esprit de rébellion contre l'ordre établi, elles n'auront de cesse d'être réprimées, interdites ou soumises. Bernard Gibaud (1989) résumera ce rapport de force et de défiance envers ces formes associatives considérées comme contraires à l'État : « De l'Antiquité à la fin de l'Ancien Régime, l'histoire des groupements d'entraide est en fait l'histoire d'une interminable coercition. » (Gibaud, 1989.)

Insistant sur les liens entre la naissance de nouvelles formes de démocratie et de liberté individuelle et le développement de la liberté associative, Defourny poursuit : « Alors qu'en France, tout le XIXe siècle est marqué à de rares exceptions près par cette prohibition, la liberté d'association commence néanmoins à percer dans plusieurs pays européens : après les pays anglo-saxons, et tout particulièrement les États-Unis, qui reconnaissent la liberté d'association dès le XVIIe siècle, ce sont notamment l'Allemagne (en 1848), les Pays-Bas (en 1855) et l'Autriche (en 1867) qui font le même pas […]. Dès 1831, la Constitution du nouvel État [Belge] stipule en son article 20 : "les Belges ont le droit de s'associer ; ce droit ne peut être soumis à aucune mesure préventive." Cependant, aucun cadre légal n'est offert pour exercer cette liberté d'association et il faudra attendre la fin du XIXe siècle et le début du XXe siècle pour que soient votées des lois accordant un statut précis à certaines formes d'association sans but de lucre. » (Defourny, 1992.) Toutes ces structures ont permis la préfiguration des associations au sens moderne du terme jusqu'à la formalisation des organisations du tiers secteur telles qu'elles existent actuellement.

Cependant, bien que les organisations contemporaines du tiers secteur trouvent des racines communes au XIXe siècle dans des pays industrialisés, deux courants historiques majeurs que l'on a déjà pu observer dans la comparaison des définitions du tiers secteur, celui dit du « non-profit » et celui de l'économie sociale, diffèrent dans leurs origines idéologiques et culturelles : « L'économie sociale s'enracine dans l'associationnisme ouvrier et renvoie à des initiatives collectives plutôt basées sur un principe d'entraide mutuelle […]. Le principe "une personne - une voix" qui caractérise les instances de décision reflète bien ces dynamiques des organisations d'économie sociale. [À l'inverse], le concept de "secteur non-profit" repose, quant à lui, plutôt sur un principe de charité. La contrainte de non-redistribution des excédents aux membres garantit alors la dimension d'intérêt général de l'organisation c'est-à-dire le fait que les bénéficiaires ne sont pas les membres de l'organisation mais bien les personnes aidées. » (Nyssens, 2006.) Il est donc très éclairant pour comprendre le développement de ces deux courants d'approfondir l'étude de leurs naissances.

Le développement du non-profit : associations et charité

Dans un chapitre consacré aux associations, Nyssens donne un éclairage sociologique et historique sur le développement du secteur du non-profit au Royaume-Uni. La charité est en effet un « principe social, une composante nécessaire à la société démocratique » (Defourny, Nyssens, 2017) sur ce qu'Evers et Laville nomment « l'engagement volontaire altruiste » (2004). Centré sur le bénévolat, le *voluntary sector* est enraciné dans une longue tradition d'œuvres de bienfaisance, les associations émanant le plus souvent des

églises locales et financées par elles. Dans cette vision de la charité, l'aide publique doit soutenir uniquement les personnes les plus « facilement réinsérables » dans la société, et laisser aux *charities* (œuvres de bienfaisance pour la plupart) la prise en charge des personnes les plus en difficulté. Animée par le sentiment d'une classe plus aisée, la démarche de « faire du bien à autrui » en direction des plus démunis de manière volontaire, par l'action caritative ou le financement direct, dans les sociétés anglo-saxonnes explique le caractère central de la non-lucrativité (non-redistribution aux membres) pour garantir la mission d'intérêt général, « les principaux bénéficiaires [n'étant] pas les membres de l'organisation » *(ibid.).* Ce concept né aux Royaume-Uni s'est ensuite développé dans de nombreux pays anglo-saxons (États-Unis, Canada, Australie) et anglo-celtes (Irlande).

Néanmoins, l'histoire du tiers secteur étant loin d'être binaire, les mouvements ouvriers ont également façonné le tiers secteur à côté de cette tradition philanthropique anglicane. Les coopératives de consommation, les sociétés de logement ou encore les associations de prévoyance ont permis, hors de la charité de l'Église, de développer des organisations collectives privées pour répondre aux besoins sociaux. « Relevant davantage d'un principe d'entraide mutuelle, elles s'inscrivent sans doute plus dans la tradition associationniste ouvrière de l'économie sociale que dans sa tradition philanthropique ou charitable. » (Defourny, Nyssens, 2017.)

L'associationnisme et l'économie sociale

Face à la progression des inégalités et à la grande pauvreté générée par la société industrielle et la montée de l'économie capitaliste dans la première partie du XX^{e} siècle, les orientations politiques, économiques et sociales divergent. Là où les partisans du libéralisme prônent la diminution du rôle de l'État et la capacité du marché à se réguler et à résoudre ces difficultés, les partisans de l'associationnisme voient dans les modèles associatifs la possibilité de démocratiser l'économie tout en renouvelant les modalités de l'action publique autour de l'intérêt général.

La spécificité de ces organisations transparait de deux façons :

– « Le gouvernement volontaire prend source dans une référence à un lien social concret, vécu et pratique, qui se maintient par la mise en œuvre de l'activité économique. La participation à cette activité n'est pas "détachable" du lien qui l'a motivée ;

– l'action commune, parce qu'elle est fondée sur l'égalité entre les membres, donne des capacités et des ressources à ses membres pour se faire entendre et agir en vue d'un changement institutionnel » (Defourny, Nyssens, 2017).

Ainsi, « l'associationnisme tire sa spécificité de la mobilisation d'une ressource égalitaire » en ce qu'elle peut concilier les sphères économiques et sociales en légitimant tout à la fois une capacité d'action économique et un pouvoir d'agir politique décorrélés de la détention de capital (*ibid.*). À côté de ce mouvement, les fondements du catholicisme social proposent une idéologie intransigeante caractérisée « par le triple refus de l'individualisme, du libéralisme et de la sécularisation » (Sorel, 1991). En réponse à la crise du lien social et à la montée de l'individualisme libéral (Pelletier, 2018), l'encyclique *Rerum Novarum* de Léon XIII de 1891 est un texte fondateur pour le mouvement social-chrétien. Tout en dénonçant les dérives du socialisme, le mouvement prône un État interventionniste sur le plan économique tout en affirmant sa « volonté de constituer des associations pour sauvegarder la dignité humaine [...] formalisant ainsi une forte critique du capitalisme libéral » (Bucolo, 2011). Dans plusieurs pays d'Europe du Sud (Italie, Espagne, France),

l'associationnisme ouvrier et le catholicisme social se développent parallèlement en réponse à la critique du capitalisme. Le dualisme entre associations d'origine chrétienne et d'origine ouvrière est très marquant dans ces pays. Au cœur de *Rerum Novarum*, la doctrine des corps intermédiaires issue du thomisme[10] fait l'unanimité des militants. Cette théorie propose de multiplier entre l'État et les individus des lieux collectifs d'engagement et de solidarité où doit se construire « un lien social compatible avec la doctrine chrétienne en réaction contre l'anomie sociale provoquée par l'individualisme moderne » (Pelletier, 1997).

Héritière de l'associationnisme ouvrier, l'économie sociale émerge face à la montée croissante de la pauvreté créée par l'économie industrielle. Comme au Royaume-Uni d'ailleurs, « c'est d'abord dans les milieux ouvriers des grandes villes et des concentrations manufacturières du capitalisme industriel naissant […] » que vont se créer les sociétés d'entraide mutuelles, les coopératives de travailleurs et les associations ouvrières. L'économie sociale est alors présentée à l'intersection idéologique complexe entre socialisme associationniste, christianisme social, libéralisme et solidarisme. Elle se concentre ainsi davantage dans ses modèles socio-économiques sur l'indépendance vis-à-vis de l'État, l'affectation des résultats et la gouvernance collective, inspirée en partie de l'esprit solidariste de Gide qui tend à « l'abolition du capitalisme et du salariat sans sacrifier ni la propriété privée ni les libertés héritées de la Révolution française » (Defourny, Nyssens, 2017).

Néanmoins, comme le souligne Laville, la création de statuts pour ces formes d'entraide mutuelle et d'auto-organisation ont permis l'élaboration de cadres juridiques « qui à la fois leur confèrent une existence légale et contribuent à séparer ce que la mouvance associationniste originelle voulait réunir » (Laville, 2001, p. 89). Autant de légitimations que de contraintes, de différenciations et de limitations à des formes solidaires d'organisations collectives, et cela partout en Europe : « En France, la capacité d'action économique des associations est liée à leur contrôle par l'État, soucieux de ne pas permettre à l'Église de consolider son pouvoir ; au Royaume-Uni […], les critères définissant les *charities* restreignent les champs d'action aux domaines philanthropiques traditionnels ; en Suède, les *ideell associations*, caractéristiques de l'auto-organisations, sont distinguées des associations économiques. » (*Ibid.,* p. 90.)

3. Le rapport entre le tiers secteur et les pouvoirs publics

Dans tous les pays industrialisés, la crise économique des années 1980 a, en partie, favorisé la recherche d'alternatives à l'État-providence en incitant les organismes du tiers secteur à développer des relations partenariales avec ce dernier dans la définition et la mise en œuvre des politiques publiques (Esping-Andersen, 1999). Analyser la dimension socio-économique du tiers secteur sans appréhender son rapport à l'État et son rôle sociopolitique serait donc faire l'impasse sur une dimension importante de sa réalité. Ainsi, comme le rappelle Archambault : « Avec des racines historiques très différentes, des partenariats entre pouvoirs publics et institutions sans but lucratif se sont donc noués dans la plupart des pays européens, avec le but de conjuguer les avantages des deux partenaires censés partager le même souci de l'intérêt général » (Archambault, 2017). Si les organisations du tiers secteur se caractérisent par leur proximité, leur diversité, leur agilité ou encore leur capacité très rapide dans la détection du besoin social, elles ont aussi

[10] Doctrine de saint Thomas d'Aquin exposée dans la *Somme théologique* notamment, dont l'originalité est de concilier les acquis de la pensée aristotélicienne et les exigences de la foi chrétienne et qui repose sur l'affirmation fondamentale de l'Être comme réalité universelle. Source : Centre national de ressources textuelles et lexicales.

accès à des ressources gratuites à travers le don et le bénévolat, des tailles réduites pour des services sur mesure et des valeurs civiques et citoyennes. Les pouvoirs publics quant à eux ou avant tout une capacité de financement très forte grâce à l'impôt, la mise à disposition à titre gratuit de matériel ou d'espaces de travail et d'accueil, « l'aptitude à réglementer et à créer des droits pour les personnes et les groupes et enfin le respect de l'égalité entre les individus et entre les territoires » (*ibid.*).

Depuis leurs origines, les rapports entre les organisations du tiers secteur et les États ont toujours été ambivalents et complexes. Ces liens avec leur environnement sont pourtant essentiels dans l'analyse des modèles socio-économiques des organisations du tiers secteur car ils vont conditionner ces derniers : la nature des financements, la mission sociale ou encore le mode de gouvernance des associations dépendent en partie de leur lien avec l'État (lui-même variable selon les pays). Plusieurs auteurs proposent de les analyser sous des angles différents : dans la construction des politiques publiques, dans le rapport à l'État-providence (et à la protection sociale), dans le lien au marché, ou dans les interactions avec d'autres corps intermédiaires tels que les syndicats, les corporations ou les Églises.

De manière schématique, on peut observer que les relations entre le tiers secteur et l'État ont été soit basées sur des rapports de complémentarité ou de subsidiarité, soit dominées par l'État dans des domaines et questions sociales considérés par ce dernier comme lui étant « réservés ». C'est le cas notamment en Suède ou dans une moindre mesure en Italie pour la fourniture de services sociaux. On peut citer également la Pologne où l'ancien régime communiste a laissé de grandes organisations quasi publiques dans le secteur du sport notamment, et qui dans le régime actuel sont supposées devenir bien plus autonomes et basées sur l'engagement volontaire. « Cet accroissement dans les relations (parfois fermées) entre le tiers secteur et l'État a parfois flouté les frontières entre les deux sphères, comme entre le public et les responsabilités citoyennes […]. » (Defourny, Pestoff, 2008.)

Les trois types d'État-providence

Dans son ouvrage devenu depuis un grand classique de l'analyse économique, *Les trois mondes de l'État providence*, Esping-Andersen propose une analyse de la forme et du rôle de l'État providence dans les fonctionnements des sociétés occidentales contemporaines (Esping-Andersen, 1999). Après avoir rapidement posé les bases de ces analyses, nous tenterons de voir comment utiliser cette grille d'analyse pour mieux comprendre les modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe : il y a, à n'en pas douter, un lien fondamental entre les États-providence européens et la place du tiers secteur dans les sociétés européennes contemporaines. Il faut donc caractériser la nature de ces liens et ses conséquences sur les modèles socio-économiques associatifs.

Selon Esping-Andersen, « la citoyenneté sociale est au cœur de l'État-providence, dans une combinaison entre un système de droits accordés en fonction des situations et la manière dont les activités sont coordonnées avec le rôle de la famille et le marché dans la prévoyance sociale » (*ibid.*, p. 34). L'auteur commence ainsi par introduire une distinction entre l'idéologie sociale-démocrate et l'idéologie capitaliste, qui va expliquer les différences majeures dans les rapports entre Marché et État. Le point de départ du raisonnement d'Esping–Andersen qui nous intéresse ici repose dans ce qu'il appelle « l'État-providence en tant que système de stratification » et dans l'analyse que celui-ci fait des différents « systèmes de stratifications » à l'œuvre (*ibid.,* p. 38). Ce sont ensuite ces relations entre Marché et État au travers de quatre

systèmes de stratifications qui vont permettre de caractériser les modèles d'État-providence, et les rapports de ces États avec les organisations du tiers secteur.

Le système capitaliste est liée à la théorie du néolibéralisme développée par Adam Smith selon laquelle le marché permettrait de lutter contre les inégalités, contrairement à l'État qui entretient des rapports de classes sociales (notamment développées dans les théories marxistes), étouffe le processus d'égalisation des échanges compétitifs et crée des monopoles. Cette idéologie, très développée aux États-Unis, correspond à une réalité de l'époque qui trouve des échos contemporains un peu partout dans le monde, dans laquelle les États sont perçus comme corrompus et « soutenant les privilèges absolutistes et le mercantilisme protectionniste ». Face à cette défaillance étatique, les penseurs du libéralisme souhaitaient développer un idéal de liberté et d'esprit d'initiatives, y compris en économie. Concernant le régime politique lié à ce modèle, les choses sont plus complexes car bien que la démocratie puisse apparaitre aujourd'hui comme le régime le plus à même de fertiliser les concepts de néolibéralisme et d'incarner une société plus « égalitariste », « de nombreux libéraux découvrent que la démocratie [risquerait] de détruire le marché » (Esping-Andersen, 1999, p. 22)

Le système social-démocrate, à l'opposé, repose sur la mobilisation parlementaire de classe comme moyen de réalisation des idéaux socialistes d'égalité, de justice, la liberté et de solidarité. L'État est ici perçu comme ayant une grande responsabilité dans l'organisation de services permettant cette réalisation, le marché n'étant pas en mesure de le faire. C'est le modèle qui a longtemps prévalu dans les pays scandinaves, notamment en Suède. Paradoxalement, les systèmes capitalistes et social-démocrate promeuvent des valeurs proches, mais utilisent des moyens antagonistes pour y parvenir : l'un privilégie le marché comme vecteur d'émancipation et d'égalité et l'autre s'appuie sur l'État et les institutions publiques (*ibid.,* p. 24).

Le système corporatiste découle de la tradition ancienne des corporations du Moyen Âge, évoquées dans la précédente partie historique de la présente étude[11]. Ce système est développé dans plusieurs États européens, et plus particulièrement présent en Allemagne, en Autriche, en France et en Italie. Reposant sur un modèle Bismarkien d'assurance sociale, le système corporatiste peut être considéré comme une forme de « politique de classes », avec deux résultats principaux en termes de stratification : il consolide la division entre salariés (caisses et aides individualisées) et il renforce la loyauté entre l'État (dispositions sociales privilégiées pour les fonctionnaires). La stratification corporatiste crée ainsi un système labyrinthique de caisses d'assurances publiques avec de nombreux statuts spécifiques, en opposition avec les mouvements ouvriers qui préfèrent créer des systèmes de protection sociale indépendants de l'État (caisse de secours et de prévoyance mutuelles spécifiques).

Le système universaliste quant à lui favorise l'égalité de statut de tous les citoyens en leur attribuant par principe les mêmes droits. Ce système qui inspire toutes les récentes propositions et pistes de réflexions concernant l'idée de « revenus universels » est selon Esping-Andersen très profitable pour la solidarité et la diminution des inégalités de classes dans des régimes ou la majorité de la population peut vivre avec ce minimum universel. Elle redevient néanmoins inégalitaire dès lors que dans un système de classes déjà bien ancré, ce minimum profite aux plus pauvres là où les plus riches se tournent vers des systèmes

[11] Voir Des racines anciennes : la fin de l'ancien régime et la liberté de s'associer p. 15

d'assurance privés plus avantageux et efficaces. Ce système, en vigueur au Royaume-Uni, contraindrait les plus pauvres à compter sur l'État et les plus riches sur le marché. Dans le modèle britannique, la préservation d'un universalisme modeste repose sur les lois du marché et sur une strate sociale montante qui aspire à plus de prospérité. Ces deux systèmes visent à permettre au marché ou à l'État de « répondre aux besoins et de satisfaire les aspirations de la classe moyenne » (Esping-Andersen, 1999, p. 40).

De nombreux pays sont marqués par l'influence de ces systèmes de stratifications, et les rapports du tiers secteur à l'État correspondent aux conséquences de ces modes de stratifications dont ils sont le plus souvent un mélange complexe. On peut citer ceux évoqués par l'auteur concernant les pays scandinaves. Les régimes suédois et norvégiens en particulier proposent une synthèse entre l'universalisme et la satisfaction des besoins hors marché : l'incorporation des nouvelles classes moyennes dans un second régime, assez généreux, se superpose au premier régime de base. Il aboutit à un universalisme modeste mais bloque assez efficacement le marché par un schéma d'assurance proportionnel aux gains. Le choix de ce système nécessite un consensus politique fort car il génère beaucoup de taxes et d'impôts pour assurer l'équilibre de l'ensemble des régimes de protection sociale et permettre ainsi à l'État d'assurer pleinement son rôle redistributif.

Après avoir passé en revue ces liens entre systèmes politiques, classes sociales, systèmes de protection sociale et leurs organisations, Esping-Andersen s'attache ensuite aux différents types d'État-providence qui découlent des systèmes de stratifications. Il propose une classification au regard des « arrangements qualitatifs différents entre les trois sphères du triangle de l'économie : famille/État/marché ». En d'autres termes, les rapports entre la famille, le marché (ou sphère marchande) et l'État (sphère socio-politique) et l'importance que leur donnent les différents régimes vont permettre un regroupement des pays par « type de régime », et de ce fait influencer le développement du tiers secteur et ses rapports avec ces trois sphères de l'économie.

Dans **l'État-providence libéral,** l'assistance est fondée sur l'évaluation des besoins. Les transferts universels et les plans d'assurance sociale peu coûteux prédominent. Dans ce régime, le progrès de la réforme sociale semble limité par les valeurs traditionnelles de l'éthique ouvrière où le travail doit primer sur le bien-être. Les indemnités versées sont ainsi très modestes. Elles interviennent dans une logique de « survie » pour les personnes les plus démunies. L'État encourage le marché soit passivement (garantie minimum) ou activement (financement des systèmes privés d'assurance), ce qui a pour effet de favoriser les inégalités de classes relatives, une protection sociale de marché différenciée pour chacun (en opposition au modèles universalistes) et un dualisme politique de classes. On retrouve ce type de régime plutôt dans les pays anglo-saxons européens, aux États-Unis et au Canada. Ce régime spécifique se caractérise par un rôle distributif de l'État assez faible, assorti de faibles financements publics, un rôle du marché très puissant, des financements privés philanthropiques importants et un rôle de la famille modeste. La dimension réciprocitaire repose dans ce système sur la charité et l'engagement bénévole, le communautarisme et le religieux.

Avec **l'État-providence corporatiste**, dont le système de stratification a déjà été décrit, ce n'est pas l'obsession libérale de rendement du marché et de la marchandisation qui guide les choix de l'État, et l'octroi de droits sociaux n'est pas contesté. Comme nous l'avons vu, les droits sont liés à la classe sociale et à un statut. L'État se substitue au marché en tant que pourvoyeur de bien-être. On peut néanmoins ajouter au système de stratification publique une influence forte de l'Église liée à la préservation des valeurs familiales traditionnelles : assurance sociale excluant les épouses qui ne travaillent pas, allocations familiales encourageant la maternité, l'État intervenant uniquement quand la famille a épuisé toutes ses ressources dans l'aide à ses membres. Dans ce régime, c'est le principe de subsidiarité du marché par

rapport à l'État et à la famille qui prédomine. Le tiers secteur va se développer là où ni l'État ni la famille ne peuvent assurer de protection sociale adéquate et il entretiendra des liens très forts avec l'État : un dialogue dans la construction des politiques publiques, une grande professionnalisation des parties prenantes des organisations du tiers secteur et une majorité de financements publics.

L'État-providence social-démocrate quant à lui, se base sur une mobilisation parlementaire de classe comme moyen de réalisation des idéaux socialistes d'égalité, de justice, de liberté et de solidarité (*ibid.*, p. 24). Il développe ainsi des principes d'universalisme et de démarchandisation des droits sociaux étendus aux nouvelles classes moyennes. Ce système ne repose pas sur un dualisme État/Marché ou un dualisme de classes sociales. Il repose sur l'égalité par les standards les plus hauts plutôt que sur l'égalité par rapport aux besoins minimaux. Les classes ouvrières bénéficient des mêmes droits que les classes aisées et les fonctionnaires s'inscrivent dans un système d'assurance universelle de haut niveau, individualisée sur les niveaux de revenus de chacun. Cette organisation tente ainsi de neutraliser le marché pour permettre le développement d'une solidarité globale en faveur de l'État-providence : « Tous en profitent, tous sont dépendants et il est probable que tous se sentent l'obligation de payer » (*ibid.*, p. 42). Il promeut des politiques d'émancipation du marché et de la famille traditionnelle par « anticipation des coûts familiaux » (allocations) pour favoriser l'indépendance individuelle, et notamment celle des femmes.

Ce modèle se différencie beaucoup du modèle corporatiste qui, lui, place le rôle de l'État dans un principe de subsidiarité par rapport à la famille. Ici, l'émancipation de chaque citoyen de la famille et du marché est un principe cardinal, l'État devant ainsi prendre directement en charge les personnes fragiles. Issu de la rencontre entre libéralisme et socialisme, le régime social-démocrate opère une fusion entre bien-être et travail en vue du maintien du plein-emploi. Il assimile ainsi droit au travail et droit à la garantie du revenu. Reconnu comme très efficace dans la prise en charge des coûts sociaux et de la lutte contre les inégalités, ce système génère cependant des coûts très importants et repose sur la nécessité d'une minimisation des problèmes sociaux, d'une augmentation nécessaire des revenus de l'État, d'une majorité de travailleurs et d'une minorité dépendante des aides sociales. Dans ce régime, c'est la famille et le marché qui sont en subsidiarité de l'État pour ce qui est de la réponse aux besoins sociaux. Dès lors, on comprend que le tiers secteur n'a pu se développer que dans les espaces interstitiels laissés par l'État-providence et délaissés par le marché. Le bénévolat y est moins fort et les financements hybrides.

Il est à noter, et Esping–Andersen le rappelle, qu'il n'existe aucun « modèle pur » d'État-providence : ainsi, les « pays scandinaves peuvent être à dominance sociale-démocrate, mais ils ne sont pas dépourvus d'éléments libéraux ». Egalement, les régimes libéraux étaient eux-mêmes d'inspiration sociale-démocrate (comme a pu l'être le *New Deal* américain) et les régimes conservateurs européens ont incorporé les mouvements social-démocrate et libéral en devenant au fil du temps moins autoritaires et corporatistes. Il ne s'agit donc pas pour lui de proposer des cases figées dans lesquelles rentrerait chaque État, mais bien de mieux comprendre les rapports diversement imbriqués entre État-providence, marché, tiers secteur et famille, et leurs évolutions dans les sociétés contemporaines.

- ***Des trois mondes aux différents modèles de régimes du tiers secteur***

S'inspirant des trois mondes d'Esping–Andersen, l'analyse de Salamon et Anheier et du *John Hopkins Comparative Non profit Sector Project* proposent une forme originale et interdisciplinaire pour mieux comprendre les réalités du tiers secteur et ses modèles socio-économiques au niveau international (Salamon, Anheier, 1998). Le terme de non-profit est employé pour désigner le tiers secteur, largement

influencé par son origine américaine comme nous l'avons vu au début de cette étude[12]. Le programme vise à actualiser les données régulièrement et à étendre le champ d'analyse au niveau mondial. Ainsi, la dernière actualisation des données en date de 1998 a été proposée en 2017 (Salamon *et al.,* 2017). Comme l'affirme Salamon dans son introduction : les organisations à but non lucratif sont ancrées dans des réalités sociales et des constellations de relations de pouvoir en constante évolution. Expliquer le développement de la société civile incite le lecteur à réfléchir profondément au contexte du pouvoir et à la manière dont il façonne le tiers secteur dans notre monde, maintenant et à l'avenir.

Dans une approche comparative, les chercheurs de l'institut John Hopkins orientent leur analyse sur l'imbrication organisationnelle des associations dans les relations politiques et sociales plus larges et propres à chaque État. Salamon et Anheier se sont appuyés sur la théorie de « l'origine sociale » développée dans les recherches d'Esping Andersen et de Moore[13] concernant les compromis entre l'État, les classes sociales et la société pour aboutir à différents modèles-types. D'après eux, ce sont ces imbrications socio-politiques et institutionnelles, basées sur cette théorie des « origines sociales » qui expliqueraient la taille et la composition du tiers secteur. On pourrait ainsi dégager les quatre principales tendances de son développement par l'analyse des imbrications entre les forces du marché, de l'État et de la société. Ces quatre voies de développement ont comme indicateurs de référence la dépense sociale de l'État-providence[14] et la taille du tiers secteur.

TABLEAU 2. MODÈLES DES RÉGIMES DU TIERS SECTEUR

Dépenses sociales de l'État-providence	Taille du tiers secteur	
	Faible	Élevée
Faibles	**Étatique**	**Libéral**
Élevées	**Social-démocrate**	**Corporatiste**

Sources : Salamon, Anheier, 1998 p. 228.

Le tableau 2 peut s'interpréter sur 2 axes. Dans le premier axe, le modèle étatique et social-démocrate, le tiers secteur n'a que très peu de place pour se développer, le gouvernement concervant son autorité dans la prise en charge sociale. Néanmoins, des nuances sont à apporter : dans le modèle social-démocrate, où la Suède et plus largement les pays scandinaves sont pris en exemple, son rôle prépondérant s'accompagne d'une forte dépense publique en direction des politiques sociales. À l'inverse, dans le modèle étatique incarné par plusieurs pays comme la Grèce ou la Bulgarie, il n'investit pas pour autant les politiques publiques. En effet, dans le modèle étatique « l'État conserve le dessus dans un large éventail de

[12] Voir partie « définitions » sur le non-profit, p. 10

[13] Cette approche du « choix institutionnel » est très présente dans les travaux d'Esping-Andersen (1999) précédemment mentionnés et dans les travaux de Barrington Moore, Jr. (1966) sur les « origines sociales » du fascisme et de la démocratie. L'idée selon laquelle des phénomènes sociaux complexes tels que l'émergence de « l'État social » ou de la « démocratie », ne sont pas simplifiables et réductibles au produit de l'extension linéaire d'un facteur unique, tel que l'industrialisation ou les mouvements de classes, est au cœur de cette approche.

[14] Le terme est ici repris d'Esping-Andersen, les auteurs expliquent cependant qu'il ne représente pas l'État-providence tel que celui-ci le définit, mais les relations entre le tiers secteur « non-profit » et l'État/la puissance publique.

politiques sociales, mais pas en tant qu'instrument d'une classe ouvrière organisée, comme dans les régimes sociaux-démocrates. Au lieu de cela, il exerce le pouvoir en son propre nom ou au nom des élites économiques et commerciales, mais avec un degré d'autonomie suffisant, nourri par de longues traditions de déférence et par un ordre religieux beaucoup plus souple. Dans de tels contextes, la protection sociale limitée du gouvernement se traduit par des faibles niveaux d'action à but non lucratif, comme dans les régimes libéraux » (Salamon, Anheier, 1998). Dans le modèle social démocrate, la classe moyenne a acquis un poids politique important en s'alliant à d'autres classes sociales. L'État a investi de façon importante dans la prestation de services sociaux et a laissé peu de place aux organisations du tiers secteur oeuvrant dans le secteur social. Néanmoins, le contexte économique et social et la tradition d'engagement de la population a permis le développement des associations dans les secteurs du sport, des loisirs et de la défense des droits (minorités, droit des femmes).

Sur le deuxième axe d'analyse du tableau, les modèles libéral et corporatiste permettent un fort développement du tiers secteur dans la prestation de services mais pour des raisons différentes. Dans le modèle libéral tel qu'il existe au Royaume-Uni, c'est le manque d'investissements de l'État-providence dans la dépense sociale qui a permis au tiers secteur de se développer par un mécanisme de substitution. À l'inverse, dans le modèle corporatiste c'est la relation partenariale forte qui permet à l'État de financer le tiers secteur lui donnant la possibilité de développer de la prestation de services. Le modèle libéral est ainsi analysé comme directement relié au développement d'une classe moyenne entrepreneuriale qui n'a pas eu à affronter les mouvements ouvriers et les propriétaires terriens. Le modèle corporatiste est pour sa part issu des luttes des élites traditionnelles qui, pour se maintenir au pouvoir, ont investi dans la protection sociale et l'approche partenariale avec le tiers secteur. L'objectif était de répondre à la demande sociale et aux conflits sociaux conduits par les classes ouvrières tout en maintenant leur statut social. Les accords entre les propriétaires terriens et les principales églises pour organiser la protection sociale en Allemagne en sont un bon exemple. Ainsi, « le gouvernement et le troisième secteur sont perçus comme des alternatives dans les modèles de protection sociale libéraux et sociaux, mais comme des partenaires dans le modèle corporatiste » *(ibid,* p. 229*).* Ainsi, « les relations entre l'État fédéral allemand et le secteur associatif sont gouvernées par le principe de subsidiarité. En vertu de ce principe, l'État ne va produire un service collectif que si une entité plus petite (région, association, etc.) ne peut l'assurer » (Bideke, n.d.) Cette catégorisation autour du rôle de la protection sociale est intéressante car elle permet d'envisager des hypothèses sur la composition des modèles socio-économiques associatifs au travers de leurs rapports à l'État et au marché, notamment la protection sociale. Ces typologies ne traitent cependant pas des réalités complexes des pays du sud de l'Europe et de la place des églises dans ces dernières ni des conséquences de la fin du communisme sur les États d'Europe de l'Est.

- ***Des trois mondes aux différents modes d'expression du tiers secteur***

Dans leur ouvrage éponyme sur le tiers secteur en Europe (Evers, Laville, 2004), les chercheurs constatent d'entrée de jeu les liens étroits entre démocratie et tiers secteur : dès lors que la démocratie s'est développée en Europe, les associations dans leur acception moderne ont commencé à émerger. L'associationnisme a été initialement perçu comme étant à la fois intimement lié à la citoyenneté et fondamentalement socio-politique (Evers, 1995). Cette référence à la citoyenneté fait ressortir ce que les concepts nationaux de tiers secteur ont en commun tout en facilitant la compréhension de leurs différences. Adalbert Evers et Laville ont ainsi théorisé trois types de relations entre les associations et les

pouvoirs publics, croisant l'analyse d'Esping-Andersen sur les trois mondes de l'État providence en y ajoutant l'analyse directe du tiers secteur dans ces régimes :

Dans le système corporatiste, les services sont centraux dans les politiques sociales, les taxes et les ressources de sécurité sociale. Ces services ne sont pas rendus en échange d'un prix qui couvrirait la majeure partie de la production (ils sont considérés comme non marchands). Ici, c'est l'État qui finance la plupart des services et les financements publics sont majoritaires dans les modèles économiques des organisations du tiers secteur. L'État, délègue au tiers secteur l'activité de prestation de services, régule les financements, légitime les organisations et organise les procédures de délivrance des services et d'emploi de ces services. Le tiers secteur joue dans ce système un rôle majeur d'observation sociale et d'invention de réponses au plus près des besoins, tout en étant régulé dans ses fonctionnements et ses financements par l'État. Les organisations se regroupent en conglomérats et réseaux dans le but de mieux interagir avec les pouvoirs publics.

Au sein du système social-démocrate, le rôle central de l'État se traduit dans le secteur des services par une forme de « collectivisation des besoins », les services étant sous la responsabilité de l'État (Evers, Laville, 2004) assortie de la promotion d'une intégration sociale et d'une égalité des genres. Dans ce système, le tiers secteur occupe un rôle de contre-pouvoir et exerce une pression sociale pour porter les aspirations citoyennes et les communiquer aux pouvoirs publics tout en s'organisant en réseaux pour faire fonctionner les services sociaux mis en place par les pouvoirs publics.

Enfin, dans **le modèle libéral,** le faible rôle de l'État pour organiser la réponse aux besoins sociaux de la population et la primauté des valeurs traditionnelles patriarcales s'illustrent par une absence de services sociaux tels que la garde d'enfants et se fonde sur la promotion du rôle de la femme au foyer et du temps-partiel pour les femmes. Ainsi, le marché s'appuie sur la sphère domestique et les ressources réciprocitaires pour compenser la faible protection sociale étatique. Ce modèle repose en partie sur un équilibre complexe entre capitalisme et démocratie tel qu'il a pu être théorisé par Alain Caillé (2006). En effet, alors que certains penseurs ont vu un antagonisme ontologique entre capitalisme et démocratie, entre accroissement des richesses et diminution des inégalités, selon Caillé, « la dynamique démocratique est précisément celle qui promet à chacun d'accéder à cet accroissement de sa puissance de vivre et d'agir. Et c'est là où elle rencontre directement la dynamique du capitalisme […] il semble plausible de promettre à tous de posséder ou de consommer toujours davantage de biens. Le capitalisme apparaît alors comme le bras séculier qui a pour charge de tenir la promesse démocratique. » (Caillé, 2006.) Ainsi, le capitalisme[15] semble pouvoir dans cette variante coexister avec un système démocratique où chacun peut prétendre viser un niveau de richesse et de confort matériel suffisant en dehors de tout contrôle étatique.

Evers et Laville ajoutent aux trois modèles d'Esping Andersen un modèle dual. Dans ce **modèle dual**, très prégnant dans les pays méditerranéens comme l'Espagne, le Portugal ou l'Italie, le faible rôle de l'État pour organiser la réponse aux besoins sociaux de la population se traduit par la promotion des échanges monétaires au détriment des échanges non monétaires et la présence du tiers secteur comme substitut de la faible présence étatique. De plus, on assiste à un sous-développement des services sociaux et une dualisation de la population entre les citoyens bien intégrés dans le marché, qui bénéficient d'une assurance sociale, et les citoyens sans sécurité de l'emploi, coincés dans les emplois non déclarés et le marché noir (économie

[15] En tant que système de production pour le marché dans une logique d'accumulation infinie et illimitée.

informelle). D'après ces auteurs, dans ce système, l'accès aux droits n'est ni universel ni égalitaire, il est structuré sur des situations de rentes et d'entre soi (maintien de privilèges pour classes dominantes). Ils nuancent cependant leur propos en citant le cas de l'Italie où la mise en place de minimas sociaux et le paiement de pensions par l'État a pu quelque peu compenser les inégalités. L'action est centrée sur les échanges monétaires et non sur la mise en place de services sociaux (comme dans le système des États scandinaves).

Najam prolonge l'analyse initiée par Laville et Evers en cherchant à caractériser l'expression des relations, voire des rapports de force, entre les pouvoirs publics et le tiers-secteur. Il emploie quant à lui le terme d'ONG (organisations non gouvernementales) pour désigner le tiers secteur car il est selon lui « le plus pratique pour désigner les secteurs non lucratif, volontaire, indépendant, charitable, philanthropique » (Najam, 2000). Sa proposition apparait pertinente pour être étendue aux organisations du tiers secteur. Il constate qu'il y a eu un développement des ONG sur la période 1980 à 2000, notamment dans des secteurs non couverts par l'État (Salamon,Anheier, 1998). Cette période apparaît, selon lui, comme une « phase de lune de miel » entre les États et les ONG dans la co-construction des politiques publiques et dans l'invention de réponses aux problèmes sociaux. Ce développement est favorisé par une bonne image des ONG auprès du grand public, qui contraste avec celle d'un État souvent perçu comme bureaucratique et inefficace (Najam, 2000).

Estimant que les études proposées jusqu'à lors n'appréhendent pas les rapports entre l'État et les ONG dans leur globalité, il propose un système de classification globale de ces derniers. D'après l'auteur, les ONG constituent « un secteur institutionnel distinct avec les motivations particulières et des spécificités structurelles », qu'il distingue de deux autres organisations qui structurent les sociétés modernes. Il décrit ainsi trois types d'organisation :

Organisation du prince (État/pouvoirs publics) : représentant la majorité (ou les groupes dominants) et opérant via le système politique, son objectif est la préservation de l'ordre social avec une autorité légitime et des sanctions coercitives.

Organisation du marchand (entreprises lucratives) : représentant ses propres intérêts et opérant dans le système du marché, le secteur marchand concerne la production des biens et des services et remplit ses objectifs à travers des mécanismes des échanges économiques négociés et la maximisation des profits.

Organisation du citoyen (ONG) : représentant les personnes qui se sentent marginalisées et opérant dans la société civile, le secteur associatif est davantage concerné par la construction et l'actualisation des politiques sociales. Il remplit ses objectifs via des valeurs normatives partagées de ses membres, dirigeants et clients.

Najam fait également le constat que la plupart des études sur les ONG sont spécifiques mais ne catégorisent pas et ne prennent pas de hauteur. Elles se concentrent sur « l'avantage comparatif » du tiers secteur ou sur la peur des menaces sur l'autonomie des ONG dans les régimes politiques coercitifs.

Il propose donc une grille d'analyse croisant les stratégies et les objectifs de l'État et des ONG, pour observer s'il y a convergence ou divergence de ces dernières présentées sous forme de tableau (tableau 2) :

1. **Coopération** : co-production/collaboration. Acceptation du pluralisme institutionnel, normes partagées, communication ouverte et activités coordonnées. Il s'agit alors davantage d'une absence de menace pour chacune des parties plus que de relations « parfaites ».
2. **Confrontation** : but et stratégies opposés. ONG et État se considèrent comme adversaires. Quand le gouvernement use de coercition et de harcèlement ou quand les ONG se créent en opposition avec

une ou plusieurs politiques du gouvernement. Défiance de l'État envers les ONG très marquée (les politiques migratoires actuelles en sont une très bonne illustration[16]).

3. **Complémentarité** : gouvernement et ONG partagent le même but, mais ont des stratégies différentes « coexistence dans un avantage mutuel, parfois jusqu'à l'exploitation mutuelle ». (*ibid.).* Néanmoins se base sur la théorie de l'avantage comparatif : ONG et État doivent trouver un arrangement et des modalités de travail en commun.
4. **Cooptation** : gouvernement et ONG ont des stratégies similaires mais des buts différents : situation souvent transitoire. Rôle des ONG de catalyseur pour changer la société.

TABLEAU 3. GRILLE D'ANALYSE DES STRATÉGIES ET OBJECTIFS ÉTAT /ONG

Rapport État-ONG	Objectif identique	Objectif différent
Stratégie identique	**Coopération**	**Cooptation**
Stratégie différente	**Complémentarité**	**Confrontation**

Source : Najam, 2000

On peut y ajouter une 5e catégorie : le **non-engagement**. Dans cette catégorie, le choix est fait de ne pas avoir de relations entre État et ONG.

Najam cite Mac Cormick (1993) pour qui « l'objectif fondamental d'une ONG est d'influencer les politiques publiques hors de la structure du gouvernement élu ». C'est cette vision d'une séparation très nette entre les sphères de l'État, du marché et de la société civile où opéreraient les ONG qui guide l'ensemble des analyses de Najam. Bien que proposant une approche relativement originale et globale des rapports État-ONG, l'analyse de Najam se limite à des relations qui seraient uniquement stratégiques et volontaires et ne prend pas en compte le rôle du marché, de la famille, des syndicats, des églises, etc.

Il résume ainsi sa conception des relations entre les ONG et les pouvoirs publics en citant Hale (1987) : « le secteur *non-profit* est un groupe d'individus qui s'associent autour de 3 buts majeurs : remplir une mission d'intérêt public qui lui a été confiée par l'État, une mission d'intérêt public à laquelle ni l'État ni le marché ne peuvent apporter de réponse, et influencer les politiques publics, les secteurs marchands ou les autres organisations non lucratives ». Les activités gouvernementales sont donc centrales pour les ONG tout en en étant fondamentalement distinctes.

Young (2000) a pu proposer une approche similaire pour les associations de prestation de services autour de trois modèles de relation entre le tiers secteur et l'État où la prestation de service existe comme supplémentaire, complémentaire ou en confrontation par rapport à celle mise en place par l'État. Le modèle supplémentaire se manifeste quand les associations assurent des prestations de service que l'État n'est pas en mesure d'assumer. Le modèle de complémentarité représente les prestations de services assurées par les associations et financées par l'État dans une relation partenariale privilégiée. Enfin, le modèle de confrontation met quant à lui plus en avant l'action de plaidoyer des associations prestataires pour

[16] Voir Partie 2 de la présente étude.

contraindre l'État à mettre en place des services non pourvus (*ibid.*). Ces modèles, non exclusifs, peuvent recouper ceux de Najam, mais reposent moins sur des rapports stratégiques que sur des configurations multiformes nécessaires à la réponse aux besoins sociaux.

Son analyse, non éprouvée empiriquement nous donne à voir, dans le prolongement de la partie historique évoquée précédemment, que les modèles socio-économiques sont profondément liés aux rapports que les organisations du tiers secteur entretiennent avec l'État. Mais elles ne peuvent se limiter à cette approche très restrictive et doivent se penser au regard d'analyses plus systémiques qui prennent également en compte le rôle du marché, de la protection sociale et des traditions historiques de chaque pays. C'est en partie ce que nous propose Esping-Andersen.

Dans le prolongement de Salamon et Anheier, Archambault va adopter une approche encore plus systémique appuyée sur une base statistique. Elle repart ainsi des trois grands modèles (corporatiste, libéral et social-démocrate) en les croisant avec une analyse géographique inspirée des bassins culturels mentionnés en première partie de cette étude. Reprenant la dynamique centrale du rapport du tiers secteur à la sphère étatique, Archambault va également croiser cette composante avec les relations du tiers secteur à la sphère du marché et à la sphère domestique, tout en mettant en valeur de façon inédite leurs ressources réciprocitaires.

L'approche systémique : les variantes européennes des modèles socio-économiques du tiers secteur. au-delà des trois mondes

S'inspirant de l'approche de l'institut John Hopkins et des recherches telles que celles d'Esping-Andersen sur l'État providence, Archambault propose en 1996 puis pendant près de 20 ans une actualisation de ces typologies en « variantes européennes » des modèles socio-économiques et politiques du tiers secteur. Les différentes « familles » proposées par la chercheuse classifient les organisations du tiers secteur au regard du modèle d'État providence, de la place du salariat et du bénévolat, des modèles de financements et, plus largement, de l'environnement socio-politique dans lequel les organisations évoluent.

Archambault estime que l'« on peut expliquer la diversité des secteurs non lucratifs européens par leur encastrement historique et institutionnel, par leurs rapports à un État plus ou moins décentralisé et par le fait que les institutions sans but lucratif ont été un enjeu permanent dans les conflits entre les religions et l'État ». Dans la droit ligne d'Esping-Andersen, la chercheuse ajoute que « le niveau de protection sociale et la nature du régime de sécurité sociale, bismarckien ou beveridgien, est aussi un élément explicatif important » (Archambault, 2017). Dès lors, la mise en regard des quatre analyses précédemment exposées des organisations du tiers secteur dans leur rapport à l'État avec les « variantes » proposées par Archambault peut être assez éclairante pour comprendre les dynamiques associatives en Europe dans leur approche systémique du secteur.

- ***Archambault : tiers secteur et État-providence à travers les ressources humaines et le critère de proximité géographique***

En 1996 et 2001 et après plus de dix ans d'observation, Archambault propose une analyse dans laquelle elle constate que les modèles européens se caractérisent par un bénévolat puissant et par l'importance de son financement public (Archambault, 1996, 2001). À la différence des cadres d'analyses et de classification précédents, elle propose une première approche autour de ce qu'elle nomme « Emploi salarié et bénévole ». Ce parallèle lui permet de prendre en compte la valeur du bénévolat en équivalent temps plein (ETP) et « de ne pas négliger les associations sans salarié, petites mais très nombreuses, et,

d'autre part, de mieux mesurer le poids économique réel du secteur sans but lucratif, puisque les bénévoles rendent des services au même titre que les salariés ». Un autre argument pour la prise en compte de « l'emploi bénévole » dans les variantes d'Archambault se fonde sur le fait que « l'emploi salarié naît souvent de la professionnalisation du travail bénévole. Mieux connaître le travail bénévole permet donc d'anticiper cette professionnalisation ». La chercheuse observe ainsi que les pays se divisent en trois catégories distinctes sur le bénévolat : ceux dans lesquels le bénévolat est très professionnalisé et où l'emploi est devenu plus important que le bénévolat (Irlande, Autriche, Belgique), ceux où le bénévolat et l'emploi sont relativement équivalents (Finlande, France) et ceux où le bénévolat est bien plus important que l'emploi (Royaume-Uni, Suède)[17].

Archambault poursuit son analyse en examinant le « budget du secteur sans but lucratif par habitant », car celui-ci reflète le poids relatif de l'emploi du secteur sans but lucratif dans l'emploi total, tout en traduisant le niveau de développement de chaque pays, exprimé par son PIB par habitant : « Plus un pays est développé, plus son secteur à but non lucratif est important. » (Archambault, 2001.) Elle constate sur ce point que « tous les secteurs associatifs européens ont un poids économique important : l'emploi associatif rémunéré y représente entre 3 % (Finlande) et 12,5 % (Pays-Bas) de l'emploi total. Presque partout, les secteurs d'activité liés à l'État-providence (santé, éducation, services sociaux), qui représentent entre deux tiers et trois quarts du secteur sans but lucratif, fonctionnent en partenariat avec les pouvoirs publics, ce qui implique un financement public prédominant » *(ibid.).*

Après avoir traité de manière plus spécifique la question de l'emploi et des ressources bénévoles, pour des raisons statistiques et méthodologiques, Archambault propose en 1996 puis 2001 de catégoriser les modèles socio-économiques des organisations du tiers secteur européen en quatre variantes selon les termes repris d'Esping–Andersen (corporatiste, libéral, social-démocrate) et des caractéristiques de proximité géographique (rhénane, scandinave, méditerranéenne). Elle en ajoutera une cinquième dans ses analyses quelques années plus tard.

- **La variante rhénane ou corporatiste** concerne l'Allemagne, les Pays-Bas, la Suisse et la Belgique. Les organisations du tiers secteur y sont très professionnalisées, puissantes, fédérées, et anciennes. La chercheuse donne l'exemple singulier des Pays-Bas et de la Belgique où les chiffres de l'emploi dans le tiers secteur sont les plus élevés au monde avec 12 % (Belgique) et 13 % (Pays-Bas). Les organisations du tiers secteur diffèrent dans leurs fonctionnements et la nature de leurs activités, comme l'avait souligné Esping-Andersen, selon leur appartenance ou non aux Églises, aux corporations ou aux syndicats[18]. Renvoyant au rôle important de l'État-providence et à la dimension partenariale très forte qu'il entretient dans ces pays avec le tiers secteur, le financement de la protection sociale est géré par le système de protection sociale et l'État : « Les grandes organisations sans but lucratif sont quasi publiques ; elles sont financées essentiellement par l'État et la sécurité sociale, conformément au principe de subsidiarité ». Très marqué dans le secteur social, le principe de subsidiarité s'étend à l'ensemble des secteurs associatifs, l'État

[17] Pour aller plus loin,, voir « Les ressources réciprocitaires », p. 41.

[18] Renvoie au concept de *Piliarisation.* Selon ce concept importé du néerlandais *verzuiling,* les États de la variante Rhénane sont organisés en piliers idéologiques liés aux églises, aux syndicats et aux corporations, qui segmentent l'organisation socio-politique de la société autour d'une opposition religieuse (protestantisme, catholicisme) et d'une opposition politique (libéralisme politique, socialisme). Chacun s'organise selon ses usages mais adhère par-dessus ces particularismes aux valeurs communes de la Nation.

n'intervient pas non plus pour fournir des systèmes éducatifs et culturels si une structure plus proche de l'usager peut répondre aux besoins des populations dans les territoires. Néanmoins, et comme nous l'avons vu dans les différentes analyses précédentes du système corporatiste « s'il ne produit pas directement le service, en revanche, l'État le finance : c'est donc dans les pays continentaux que le financement public, en provenance de l'État, des régions ou de la sécurité sociale, est le plus important en Europe avec nettement plus de la moitié des ressources du secteur non lucratif […]. La participation financière des usagers au service qui leur est rendu est réduite, ainsi que les dons et le mécénat » (Archambault, 2017).

TABLEAU 2. RESSOURCES DU SECTEUR NON LUCRATIF, EN POURCENTAGE, ANNEES 1996-2000

Pays	Financement public	Dons	Recettes privées
Allemagne	64 %	3 %	32 %
Belgique	77 %	5 %	18 %
Pays-Bas	59 %	2 %	39 %
Pour comparaison : moyenne des pays industralisés	48 %	7 %	45 %

Source : Salamon *et al.*, 2004.

L'auteure donne l'exemple de l'Allemagne où l'État collecte des impôts pour les Églises afin qu'elles financent les activités culturelles et les services sanitaires et sociaux. Mécaniquement, la participation financière des usagers au service rendu est faible, ainsi que les dons. Le bénévolat, très élevé et professionnalisé aux Pays Bas, est à un niveau moyen dans les autres pays et a augmenté en Allemagne depuis les années 2000. « Plus masculin que féminin, il se dirige principalement vers les secteurs de la culture, du sport et des loisirs, puis vers l'action sociale et les organisations religieuses » *(ibid.)*.

Néanmoins, des changements profonds s'opèrent dans ce modèle depuis ces dix dernières années : sous l'impulsion de l'Église, de l'affaiblissement de l'État-providence et du développement du modèle libéral, les fondations se multiplient et jouent un rôle croissant d'intermédiation financière dans les pays rhénans. De plus, « on observe aussi partout une précarisation des salariés et devant la raréfaction des ressources publiques une tendance à la multiplication des appels d'offre et à la marchandisation de certains services (Brandsen, Pape, 2015) ». Enfin, la réunification allemande, la sécularisation de la société et la diminution de l'influence des partis politiques et des syndicats dans ces pays conduisent à une diminution progressive de la « piliarisation »[19] de la variante Rhénane.

- **La variante anglo-saxonne (ou libérale)** est celle du Royaume-Uni et de l'Irlande. Comme cela a été évoqué dans la définition du terme de non-profit et dans la partie historique de cette étude, elle repose sur les *charities* et sur un modèle puritain anglican. Les financements des *charities* se font par des sources multiples : elles bénéficient d'un financement public contractuel, parfois en concurrence avec d'autres

[19] Voir note de bas de page précédente

organisations sans but lucratif ou avec des entreprises classiques. Après de nombreuses années de mise en concurrence par les pouvoirs publics, le tiers secteur se rapproche dans ses modèles économiques et dans ses fonctionnements du secteur marchand. Ses recettes commerciales sont de plus en plus importantes, très centrées sur « l'innovation financière »[20] et représentent une part plus importante que les financements publics dans les modèles socio-économiques des organisations non lucratives anglo-saxonnes. On assiste ainsi à une « multiplication et [une] forte fréquentation des *charity shops*, magasins charitables dont tous les bénéfices sont versés à une ou plusieurs organisations caritatives » (Archambault, 2017). Les dons traditionnellement très généreux, restent parmi les plus élevés d'Europe, même s'ils subissent une diminution constante depuis ces dernières années. Enfin, les fondations et les « trusts » ont un rôle d'intermédiaire financier important.

Archambault complète son analyse de la variante anglo-saxonne par l'étude de l'environnement socio-politique, « marqué par l'importance du pouvoir local dans un système politique et administratif centralisé et un État faible ». Elle relève enfin, dans ses évolutions récentes que la variante libérale européenne est marquée par « un renforcement des partenariats avec l'État, par la signature d'engagements réciproques (*compacts*), notamment pour combattre l'exclusion sociale et la pauvreté des enfants sous les gouvernements travaillistes (1997, 2010) », qui ont permis le développement du tiers secteur dans ces domaines.

- **La variante scandinave-nordique (ou socio-démocrate)** concerne la Suède, la Norvège, la Finlande, le Danemark. Jusqu'en 2012, elle comprenait aussi les pays post-communistes en raison du rôle assez faible et très récent du tiers secteur et du rôle prédominant de l'État dans tous ces pays. Ces derniers font l'objet actuellement d'une variante spécifique (voir la variante orientale). Le tiers secteur a des origines plus récentes que dans les variantes corporatiste et libérale, et les organisations y sont beaucoup plus souples (en opposition aux grandes organisations rigides et très structurées du modèle corporatiste) et fédérées par champ d'intervention et non en fonction de références idéologiques. L'État-providence, fort, très organisé et responsable de la réponse aux besoins de la population, fournit lui-même les services éducatifs, sanitaires et sociaux, et les rares organisations sans but lucratif qui interviennent dans ces domaines comblent les lacunes de l'État, selon un modèle de subsidiarité inversée.

Comme le soulignaient déjà Evers et Laville, les associations font plus office dans ces États de « groupes de pressions et de défense des intérêts de leurs membres ». La participation bénévole est assez élevée et elles sont très développées dans les questions sociales telles que la lutte contre les discriminations et la défense des droits. Les associations n'ont pas ce rôle de « défense de l'intérêt général » comme c'est le cas dans le modèle corporatiste, l'État assurant déjà cette fonction. Le financement public est assez faible, les dons sont relativement importants et la participation des usagers au service rendu est élevée. Les fondations se développent rapidement.

Cependant une évolution récente rapproche le secteur non lucratif des pays nordiques des variantes corporatiste et libérale, car la réduction de la dépense sociale publique dans tous ces pays, sauf la Norvège, a eu pour effet une réduction des services sociaux publics. Des associations et des coopératives sociales se

[20] Les innovations en matière de collecte de fonds ou de recettes sont nombreuses : loteries, boutiques charitables, placements éthiques, prélèvements sur salaires, chèques-dons, etc.

sont alors créées pour pallier ce retrait de l'État, mais aussi pour intégrer les immigrants récents. Ces organisations nouvelles travaillent essentiellement avec des salariés, souvent issues du secteur public.

- **La variante méditerranéenne** intègre l'Italie, l'Espagne et le Portugal. La Grèce en faisait partie jusqu'en 2017, mais les difficultés exceptionnelles rencontrées par cette dernière rendent son analyse par variante non pertinente. Le secteur associatif y est encore moins développé que dans les variantes précédentes, en raison d'une histoire marquée par les conflits entre l'Eglise catholique (ou orthodoxe), très puissante, et l'État. Les dictatures du début du XX^{e} siècle ont engendré des restrictions importantes à leur existence, voire des interdictions. Néanmoins, le tiers secteur s'est développé par la combinaison de deux facteurs importants : d'un côté les organisations charitables liées à l'Eglise ont été progressivement sécularisées en opposition aux mouvements de solidarité mutualiste et de charité, et d'un autre côté les organisations professionnelles, syndicales et corporatives liées au mouvement ouvrier se sont fortement structurées. Un réseau coopératif puissant s'est développé : « Les coopératives sociales, hybrides de coopérative et d'association, créées dans les années 1990 en Italie pour lutter contre le chômage de masse, ont rapidement essaimé dans toute l'Europe du Sud, puis ailleurs » (Archambault, 2017). Le bénévolat est peu important dans les pays du Sud, ou l'action de l'État ou du tiers secteur se développe en subsidiarité de la famille et dans des relations plus informelles de proximité (village) ou communautaires (paroisse). L'entraide, majoritairement féminine, permet la prise en charge, par un bénévolat informel, des personnes dépendantes et vulnérables (les enfants, les personnes âgées ou en situation de handicap). Le taux d'emploi des femmes, plus faible, est encouragé par l'État-providence qui favorise le rôle de l'entraide informelle.

Au niveau des financements, les organisations du tiers secteur bénéficient toutefois encore en 2001 d'un soutien « public substantiel et des recettes privées de toute nature. Les dons y sont faibles et les fondations peu nombreuses » *(ibid.)*. Dans l'analyse de 2017, les ressources commerciales du tiers secteur semblent avoir nettement supplanté les financements publics dans les modèles socio-économiques du tiers secteur. L'environnement socio-politique est marqué par l'absence de séparation ou la séparation récente entre l'Eglise et l'État ; l'Eglise catholique ou orthodoxe a un statut quasi public (Archambault, 2001). Le soutien au tiers secteur se fait davantage par les régions et les municipalités, ces pays ayant toujours eu un pouvoir décentralisé hérité de découpages territoriaux très anciens. L'État providence détient peu de pouvoir et la protection sociale est plus faible que dans toutes les variantes précédentes. « La crise des dettes souveraines a très durement touché les pays d'Europe du Sud et les concours publics aux institutions sans but lucratif ont été brutalement coupés dans de nombreuses régions, ce qui a conduit à la disparition de nombreuses organisations et à la reconversion d'une partie d'entre elles dans le secteur lucratif ou encore à la création de filiales lucratives pour financer l'objet social initial» (Constanzo, 2015).

Si Esping-Andersen place la France dans le modèle corporatiste, Archambault constate que le tiers secteur de l'hexagone peut apparaitre comme à la croisée de plusieurs variantes (méditerranéenne, corporatiste, social-démocrate et anglo-saxonne).

- Enfin, **la variante orientale,** ajoutée en 2017, comprend la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la Roumanie. Ce modèle a en commun avec la variante sociale-démocrate un État central fort et un tiers secteur faible, car peu développé. Cependant, dans la variante orientale des pays d'Europe de l'Est, Archambault remarque que le secteur a un taux d'emploi autour de 1 %, notamment du fait de son interdiction ou d'une très forte répression sous le régime communiste jusqu'à la fin de la guerre froide. « Sous le régime communiste, seules les associations sportives, récréatives et culturelles étaient autorisées, aussi sont-elles actuellement les plus représentées. L'État assurait alors les services sanitaires, éducatifs et

sociaux comme dans le modèle nordique, mais à un moindre niveau quantitatif et qualitatif » (Archambault, 2017). Passant d'un régime communiste au développement rapide d'un système capitaliste, le tiers secteur a eu beaucoup de mal à trouver sa place et à développer un modèle viable. C'est le secteur lucratif qui a davantage profité du développement des services dans la variante orientale européenne. Le tiers secteur s'est construit « à partir d'un niveau très bas, et souvent avec l'aide de grandes fondations américaines (Ford, Soros) » *(ibid.).* En toute logique, les financements publics sont très bas et les recettes commerciales prépondérantes. Néanmoins, le secteur connait un développement important de son modèle économique *via* un système original importé de Hongrie et « qui permet au contribuable d'attribuer 1 % de son impôt sur le revenu à une association[21]. La différence majeure avec le système social-démocrate est que dans la variante orientale, et malgré un État central relativement fort, les dépenses de protection sociale sont les plus faibles d'Europe et les partenariats entre État et associations commencent à peine à se développer, alors que ces dernières sont ancrées depuis plus d'un siècle dans les modèles corporatistes et anglo-saxons.

- ***Vinyolas et Adda : l'ajout de trois variantes***

Dans une étude de mai 2008, la Conférence permanente des coordinations associatives (CPCA) et la Délégation Interministérielle à l'innovation sociale, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale (DIIESES) ont entamé un travail complémentaire aux variantes d'Archambault sous l'angle des relations entre les 27 États membres de l'Union européenne et les associations. Reprenant les principales variantes exposées, ce travail propose de compléter notamment la variante orientale par trois modèles spécifiques pour les pays les plus récemment arrivés et les plus difficilement classables. Sont ainsi ajoutés le modèle de l'Europe centrale (Hongrie, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Slovénie), le modèle de l'Europe balte (Estonie, Lettonie, Lituanie) et le modèle balkanique (Bulgarie, Grèce, Roumanie).

Le modèle d'Europe centrale reprend des éléments de la variante corporatiste, social-démocrate et orientale. Dans ces États, le secteur associatif est davantage tourné vers la culture, le sport et les loisirs, qui concentrent la majorité des emplois et des financements. Le secteur social et celui de la santé sont moins développés et assurés par l'État ou par des entreprises lucratives. Les auteurs ajoutent des précisions importantes de compréhension du fonctionnement de ces modèles économiques : « La structure des revenus illustre également le faible niveau d'implication et de volonté des gouvernements en matière associative. Les adhésions et revenus d'activité constituent la partie la plus importante des fonds, le financement public venant en deuxième position, suivi des dons de particuliers et d'entreprise. » (Vinyolas, Adda, 2008.) De plus, l'observation de la distribution des financements montre clairement que celle-ci ne favorise pas la diversité du secteur associatif : en Hongrie, un tiers des associations recueillait 94 % des fonds, alors qu'en Pologne 9 % des associations géraient pratiquement 75 % des revenus du secteur (Mansfeldova *et al.*, 2004). Ce modèle repose donc sur un traitement préférentiel des États envers un petit nombre d'associations, pour certaines parapubliques[22] qui ont permis la déconcentration de certaines fonctions régaliennes vers des organismes non lucratifs. À cela s'ajoute la place très importante des organisations religieuses pour gérer les services

[21] Le mécanisme du 1 % été complété en 2004 par le Fonds civil national, qui s'ajoute à ce dernier. Ce fonds, dont la gouvernance est un peu similaire au Fonds pour le développement de la vie associative français (FDVA) comprend des membres du tiers secteur dans ses corps élus et finance plus facilement les petites associations que les ministères qui financent davantage les grosses structures.

[22] Appelées « Quangos » : les membres du conseil d'administration y sont désignés par le gouvernement.

sociaux comme en Pologne où elles constituent la très grande majorité, ou encore les tentatives de privatisation de certains services vers des organisations lucratives.

Les pays du modèle balte, plus proches géographiquement de la Russie que ceux du modèle d'Europe centrale, ont été très influencés par les valeurs traditionnelles et patriarcales et par la volonté d'un État central fort. Le développement associatif y est assez faible par « manque de tradition associative, de moyens économiques et de supports techniques » (Vinyolas, Adda, 2008). Cette situation s'explique notamment par une culture collective et familiale forte, et peu encline à l'initiative associative et à la volonté d'autonomie et d'émancipation par la vie associative (Kuti, 1998). L'engagement bénévole y est faible, notamment en Albanie ou en Roumanie car il est assimilé à l'engagement demandé dans les travaux forcés à l'époque soviétique pour participer à « l'effort national »[23]. Toutefois, depuis une quinzaine d'années les associations se multiplient de façon exponentielle, construisant leurs relations avec l'État comme en Lituanie ou existent des subventions nationales et locales et où a été créée une Commission nationale des associations auprès du gouvernement.

Le dernier modèle, balkanique, relève plus d'une compilation d'États (Grèce, Bulgarie et, par certains aspects, Roumanie ou Lettonie) dans lesquels les informations chiffrées et qualitatives sont très peu accessibles, mais qui globalement ont un secteur associatif peu structuré et un engagement faible, dû notamment à la « force des liens sociocommunautaires[24] » (Demange *et al.,,* 2012p. 52) encore très prégnants dans les sociétés concernées. Cette variante est aussi caractéristique de pays où les financements des organisations reposent essentiellement sur des financements de donateurs étrangers privés ou issus des fonds européens. Ainsi, en Estonie « bon nombre d'entre elles comptent sur les donateurs étrangers pour constituer une grande partie de leurs ressources financières » (Bideke, n.d.), en Grèce « en 2004, les associations étaient financées à hauteur de 58 % par des donateurs étrangers, l'État étant pratiquement absent du financement associatif » (Vinyolas, Adda, 2008).

Cette approche au travers du concept de variantes initiée par Archambault actualise les modèles théorisés par Esping-Andersen et approfondis par Salamon et Anheier et propose un cadre conceptuel multifactoriel (évolution de l'emploi, ressources bénévoles, hybridation des ressources marchandes etc.) plus souple, qui nous permet aujourd'hui de mieux appréhender les évolutions des modèles socio-économiques du tiers secteur en Europe.

4. Les approches économiques et la place du bénévolat

Après avoir passé en revue les modèles socio-économiques du tiers secteur dans leurs aspects historiques et leurs catégorisations par « familles, modèles ou variantes », cette partie propose une autre grille d'analyse en recensant les approches centrées sur les aspects économiques issues des modèles économiques monétaires, d'une part, et les ressources réciprocitaires, d'autre part (volontariat/bénévolat).

[23] Voir paragraphe sur le bénévolat et l'engagement dans les pays post-communistes p. 42

[24] La « communauté socialement construite » est fondée sur un sentiment d'appartenance, d'identification et sur des normes, valeurs ou besoins partagés (Demange *et al.,* 2012).

Le terme de « bénévolat » sera utilisé pour désigner le terme anglais de « *volunteering* »[25], entendu comme l'ensemble des formes d'engagement non rémunérées.

Il s'agira de reprendre les trois définitions des modèles socio-économiques présentées en introduction (marchande, monétaire et réciprocitaire[26]) pour les croiser avec des analyses proposées actuellement par les « cabinets d'expertises » au niveau européen. La littérature grise (et sa comparaison avec les analyses de ces cabinets) est en effet particulièrement utile pour comprendre les enjeux de ce champ. Si tout d'abord, les approches proposées par les cabinets KPMG et GHK analysent les modèles socio-économiques sous l'angle monétaire en proposant une valorisation de l'ensemble des composantes du modèle sous l'angle marchand (orientation des financements vers des outils financiers, monétarisation du bénévolat), les sous-parties suivantes proposent une approche plus qualitative du bénévolat et des composantes immatérielles des organisations du tiers secteur. Enfin, le dernier temps propose de repenser les indicateurs de valorisation de ces composantes immatérielles et ressources réciprocitaires, notamment *via* la notion de capital social ou des nouveaux indicateurs de richesses.

Les modèles associatifs économiques monétaires

- ***KPMG et l'approche marchande : étude de cas européens***

Comme déjà évoqué dans la revue de littérature française sur les modèles socio-économiques associatifs, l'étude de la société d'expertise comptable de commissariat aux comptes KPMG (2017) est un exemple de l'appréhension des modèles socio-économiques associatifs par leurs aspects monétaires. L'étude de la CPCA (2014) qui s'appuie notamment sur les travaux du laboratoire de recherches appliquées « le Rameau »[27] propose de décomposer les modèles associatifs selon trois composantes centrales :

– la mission sociale, définie et adaptée en réponse à un ou plusieurs besoins sociaux identifiés ;

– le modèle économique, définissant les ressources financières, humaines et de gestion permettant de faire vivre l'association ;

– l'organisation interne, dont l'objet est le pilotage, l'administration et l'organisation des moyens concourant à la mise en œuvre de l'activité.

L'étude unique du modèle économique est annoncée dès le départ comme non pertinente pour appréhender les modèles associatifs car « [relevant] d'une approche très restrictive, tant par leur position et leur rôle essentiels dans notre société, que par leur contribution à la mise en œuvre des politiques publiques ». Cependant, dans la suite de l'étude et contrairement à ce qui est annoncé, l'encastrement social et politique se limite aux « données entrantes » qui impactent l'organisation : écosystème, politiques publiques, parties prenantes et règlementation (*ibid.*, p. 14).

---

[25] Le terme de *volunteer* apparait aux XVII[e] siècle vient du latin *voluntarius*. *Voluntarius* a d'ailleurs donné *volontario* en italien et *voluntario* en espagnol. Le terme « bénévole » (du latin *benevolus*, bienveillant, dévoué) étant bien plus utilisé en France que « volontaire » (Vuillequez, 2012), nous avons choisi de l'utiliser pour désigner le terme anglais de « volunteer ».

[26] Voir p. 5 et 6 de la présente étude pour les définitions approfondies.

[27] Pour plus d'informations : https://modeleecoassociatif.wordpress.com/

Dans la partie « européenne » de son étude sur les modèles socio-économiques associatifs de 2017, le cabinet KPMG propose un « benchmark européen » c'est-à-dire des études de cas comparatives dans différents pays européens autour de thèmes identifiés comme des pistes d'amélioration pour les modèles français. C'est donc un recueil de pratiques destiné à « fournir des éléments de comparaison et des exemples inspirants issus des pays voisins notamment via l'identification de pratiques spécifiques existantes à l'échelle européenne » (KPMG, 2017, p. 36). Pour cela, plusieurs leviers sont identifiés : la reconnaissance et valorisation du bénévolat, le financement de l'innovation sociale, la gouvernance, la fiscalité des associations, la pratique de la mesure de l'impact social, et l'utilisation de la commande publique. Dans ces approches, on retrouve à nouveau une grille d'analyse basée essentiellement sur la mobilisation des ressources monétaires pouvant se limiter à la sphère marchande ou distributive.

S'agissant des ressources économiques, la fiscalité est proposée en premier lieu, puis la mesure de l'impact social et enfin la commande publique. Le choix de ces exemples de pratiques directement issues du monde marchand s'inscrit dans une démarche qui vise à proposer aux associations de s'appuyer sur les leviers financiers des entreprises lucratives pour rester « viables », sans mettre en valeur la dimension économique réciprocitaire qui fait leur spécificité.

Après avoir rappelé que « comparativement au Royaume Uni, la France met plus l'accent sur les opérateurs et moins sur les investisseurs : la mesure d'impact est davantage développée comme un outil de gestion ou de management des entreprises sociales », l'étude rappelle que « de nombreuses initiatives en France ont permis de contribuer à développer la mesure de l'impact social, notamment *via* l'étude de la méthodologie des coûts sociaux évités ».

Elle présente deux exemples de mesure de l'impact social :

- Le premier porte sur Social Finance, un réseau international de mise en lien entre le secteur public, le tiers secteur et le secteur financier privé, qui a le premier mis en place des titres à impact social (TIS) au Royaume-Uni. Ce réseau a construit un référentiel de mesure de l'impact social pour les TIS, qui doit permettre de « mesurer » l'impact social de l'opérateur choisi pour décider si les objectifs fixés ont été atteints et si les pouvoirs publics doivent rembourser l'investisseur privé à l'origine du financement initial du projet d'action sociale. Les TIS sont référencés comme une bonne pratique, sans qu'il soit expliqué pour autant en quoi ces derniers sont positifs dans les modèles économiques ou en quoi le référentiel de mesure de l'impact social proposé par Social Finance est performant et efficace.

- Le deuxième exemple est celui du projet *Third Sector Impact*. Ici, l'exemple, intéressant par sa dimension européenne et que nous avons déjà mentionné à plusieurs reprises dans cette étude, peut surprendre dans la mesure où ce projet de recherche interdisciplinaire n'a pas vocation première à proposer une mesure de l'impact social du tiers secteur, mais à créer un lieu de recherche européen pour mieux comprendre, définir et valoriser le tiers secteur. La méthode de « mesure de l'impact social » loin de faire l'unanimité, est discutée par les chercheurs du projet.

Une deuxième piste d'amélioration potentielle est identifiée par KPMG : l'innovation sociale. C'est ici son financement qui est visé pour renforcer les modèles associatifs. C'est l'exemple de la *Big Society* qui est donné : « Il s'agit d'un projet national mis en place au Royaume-Uni en 2010 affirmant la réduction du rôle de l'État central et des dépenses. Dans cette perspective, il revient aux acteurs de la société civile, notamment aux entreprises sociales, aux collectivités locales et à la société civile, de développer des services pour répondre aux besoins sociaux ». Citant *Les repères de l'Avise* (2012) et l'institut de l'entreprise (Eudoxe, 2013),

le cabinet d'expertise comptable décrit les instruments du projet de *Big Society* : Le *Big Society Capital* (un fonds privé entre banques, État et acteurs de la société civile), plusieurs titres à impact social et le lancement de *free schools*[28]. Dans cette approche par la sphère marchande, la diminution du rôle redistributif de l'État est perçue comme positive, et le marché *via* ses investisseurs privés (bancaires notamment) et ses entreprises sociales apparaît le mieux placé pour compenser le retrait de l'État-providence. La sphère réciprocitaire est utilisée pour soutenir les actions marchandes, activant les « ressources bénévoles » et les communautés pour mobiliser des engagements autour de la préservation de services sociaux et éducatifs autrefois publics.

L'autre levier identifié dans cette étude est l'engagement bénévole, présenté davantage comme un levier de « ressources » que par son ancrage dans la sphère réciprocitaire. En d'autres termes, le bénévolat est ici appréhendé comme un moyen « à activer » pour générer de nouvelles ressources et ainsi permettre aux associations de renforcer leurs modèles socio-économiques. Pour cela, l'étude va dresser un état des lieux sur les données disponibles, le besoin de reconnaissance et de valorisation du bénévolat, et quelques remarques générales sur le bénévolat (KPMG, 2017, p. 39-40). L'étude s'appuie sur deux exemples de valorisation essentiellement monétaire :

– un exemple de valorisation de l'activité bénévole par un dispositif de compensation financière ;
– un exemple de pérennisation de l'offre de formation aux bénévoles par le biais d'une source de financement stable et la mise en place d'une institution dédiée.

Sont cités en exemple « l'Académie du bénévolat », une structure de formation de la Fondation allemande pour la jeunesse et le travail social, ayant pour objectif « l'excellence du management des bénévoles et de celui des ONG » et les exemples allemand de mise en place de mesures d'exonérations fiscales pour les bénévoles et danois de remboursement « d'un bénévole jusqu'à 5 000 couronnes (équivalent à 670 euros) sans qu'il ait besoin de soumettre des justificatifs pour ces dépenses » (*ibid*., p.40).

Cette approche est un exemple intéressant de la première définition des modèles socio-économique et de son analyse au regard de la sphère du marché. Elle privilégie les moyens destinés aux associations qui souhaitent activer le levier des ressources bénévoles, avec des outils comme la compensation financière ou le financement des formations bénévoles. Elle n'est pas axée sur les liens entre bénévolat et emploi, ou sur les leviers de reconnaissance par les politiques publiques qu'offre le bénévolat à travers l'engagement citoyen. Loin d'être une composante intrinsèque des modèles socio-économiques des associations, le bénévolat est davantage appréhendé comme une variable d'ajustement budgétaire. Au niveau européen, des approches similaires sont proposées par d'autres chercheurs et cabinet d'expertises (Mook *et al.*, 2009 ; Manetti *et al.*, 2014 ; Classens, 2015), notamment à la demande des institutions européennes (GHK, 2010).

[28] Créées en 2010 par le gouvernement Cameron, les *free schools* sont des écoles privées gérées par des parents d'élèves, des organisations religieuses ou des associations caritatives et agréées par l'État. Une analyse réalisée par la British Humanist Association en 2013 a révélé que la majorité d'entre elles provenaient de groupes religieux. Elles peuvent sélectionner jusqu'à 100 % des places en utilisant des critères religieux.

▪ *L'analyse du bénévolat par la mobilisation des financements publics et privés*

La question du financement du bénévolat a toujours été très complexe, tant dans le paradoxe de son objectif (monétariser des ressources immatérielles et désintéressées) que dans ses critères d'analyse et de mesure. L'approche construisant les modèles économiques à partir de l'analyse de leur mobilisation de financements privés et publics, bien que limitative, a fait l'objet de plusieurs études européennes et internationales. Dans un rapport sur le bénévolat dans l'Union européenne commandité par la Commission européenne (GHK, 2010), les principales données sur les répartitions par types de financements ont pu être analysées. Cette approche se propose d'analyser « le financement du bénévolat » dans les différents États membres de l'Union, tout en se basant sur les budgets des organisations accueillant des bénévoles. La place du bénévolat est donc ici centrale dans les modèles socio-économiques des organisations, et sa valorisation un enjeu essentiel.

Le cabinet GHK, mandaté pour ce rapport, constate d'emblée qu'il est difficile d'obtenir des chiffres stables sur les fonds publics destinés au soutien du bénévolat : « Dans de nombreux pays, les ministères n'étaient pas en mesure de fournir des estimations fiables de la part de leur budget consacrée au bénévolat, voire au secteur à but non lucratif en général ».

Ainsi, le rapport distingue trois catégories d'États :

- Les États membres où le financement public représente plus de 50 % du revenu total et constitue clairement la principale ressource financière : c'est le cas dans de pays tels que la Belgique, la France, l'Allemagne et la Pologne.
- Dans au moins dix États membres, les fonds publics représentent entre 30 et 50 % des ressources financières des associations. En Autriche, République tchèque, Danemark, Finlande, Hongrie, Italie, Lettonie, Pologne, Espagne et Royaume-Uni, la ventilation des ressources indique un niveau de financement public « moyen ».
- Le financement privé est la principale source de financement des organisations bénévoles dans au moins quatre pays où le financement public représente moins de 30 % du total des ressources (c'est-à-dire caractérisé par un niveau de financement public « faible »). C'est le cas de pays tels que la Bulgarie, Malte, la Slovaquie et la Suède (*ibid.*, p. 126-127).

Le rapport précise que « les données sur les financements publics dans certains pays incluent tous les types de ressources provenant des pouvoirs publics » : les subventions, les délégations de services publics, les prestations de services plus largement, etc., et qu'à l'intérieur de la catégorie « financements publics », la part des financements issus d'une contractualisation entre les pouvoirs publics et les associations augmente proportionnellement avec la diminution de la part provenant de subventions de fonctionnement ou de projets.

GHK souligne ensuite concernant les sources de financement privées que celles-ci « représentent une part importante des ressources du secteur associatif dans un certain nombre de pays. En Espagne, en Suède, en Finlande et au Portugal, les cotisations et le revenu gagné par le secteur privé représentent près de la moitié, voire plus de la moitié, des ressources de l'organisation […]. Dans une minorité de pays, les dons représentent un pourcentage extrêmement élevé des ressources des organisations bénévoles. À Malte (près de la moitié des ressources), mais également en Bulgarie, en Lettonie et en Slovaquie, les fonds provenant de donateurs internationaux (dont l'UE) représentent une source de financement très importante » (*ibid.*, p. 127).

Le rapport détaille également des disparités de financements publics et privés entre les différents secteurs associatifs. Ces derniers offrent de nombreuses similarités, à des degrés plus ou moins marqués selon pays observés. Le cabinet GHK constate ainsi « une tendance très claire indiquant une forte dépendance des secteurs de l'éducation, de la santé et des services sociaux à l'égard des fonds publics. Cela a été particulièrement souligné au Danemark […], en Belgique, en Irlande, au Portugal et en Suède (les organisations du secteur de la protection sociale reçoivent entre 70 % et 80 % de leur financement de l'État ou financement des pouvoirs publics locaux). En revanche, dans les secteurs offrant des services moins institutionnalisés, le financement provient principalement de sources privées. » Ainsi, les organisations culturelles, sportives et de loisirs peuvent demander à leurs membres des contributions, les organisations défendant les droits de l'homme, les intérêts et les convictions sont souvent des organisations basées sur l'adhésion, des coûts de prestations ou des frais de participation.

- ***Quelle valorisation économique du bénévolat ?***

Le Centre d'études comparées de la société civile (JHU / CCSS) de l'université John Hopkins a eu un rôle moteur dans la promotion et la mesure de la valeur économique du bénévolat au niveau international. Les données recueillies par le projet comparatif de John Hopkins sur les organisations à but non lucratif ont révélé que, dans de nombreux pays, les bénévoles représentent l'équivalent de 3 à 5 % de la population active. Les données ont également révélé que les bénévoles des 37 pays impliqués dans le projet contribuaient pour 400 milliards de dollars (USD) à l'économie mondiale – soit 1 % du PIB en moyenne des pays de l'étude. En réponse aux manques de données fiables sur le secteur tiers secteur au niveau mondial, un manuel des Nations unies sur les « comptes satellites » des organisations à but non lucratif a été élaboré en 2002 en coopération avec l'université John Hopkins. Répondant à de nombreuses préoccupation de mise en visibilité du secteur, le manuel propose d'améliorer le traitement des organisations sans but lucratif ou « de la société civile » figurant dans les statistiques économiques nationales (ONU, 2003).

Comme le souligne pragmatiquement l'étude menée par le cabinet GHK pour la Commission européenne sur le bénévolat dans l'Union européenne, « l'estimation de la valeur économique du bénévolat est l'un des principaux moyens de mettre en évidence les avantages du bénévolat dans son ensemble. Dans les États membres où de tels calculs ont été effectués, il n'y a généralement pas de consensus sur l'estimation de la valeur économique du bénévolat dans le pays. » (GHK, 2010.) En 2011, dans son manuel sur la mesure du travail bénévole, le Bureau international du travail (BIT) rappelle qu'actuellement il existe « deux approches pour mesurer la valeur économique du travail bénévole et des autres formes de travail non rémunéré :

- **la première – l'approche du coût d'opportunité** – mesure essentiellement la valeur économique du bénévolat pour le bénévole. Elle le fait en attribuant aux heures de travail bénévole le salaire moyen que le bénévole gagnerait s'il travaillait dans un emploi régulier pendant ces heures. Sur la même comptabilité, cependant, les analystes supposent que le temps de travail bénévole remplace plutôt les loisirs que le travail, et dans ce cas, le salaire attribué au travail bénévole est égal à zéro ;

- **la deuxième approche – celle du coût de remplacement –** se rapproche plus de la mesure de la valeur du bénévolat pour celui qui bénéficie de ce travail bénévole, et donc la société en général. Cette approche attribue aux heures de travail bénévole le montant qu'il faudrait débourser pour payer quelqu'un pour faire le travail effectué sans rémunération par le bénévole. »

Concernant la première approche du coût de l'opportunité, il est intéressant de noter que le parti-pris du manuel sur la mesure du travail bénévole (BIT, 2011) d'attribuer un coût au travail et une gratuité au

bénévolat ne fait pas consensus dans les recherches sur le sujet. Maud Simonet (Simonet, 2018b), notamment, montre que bénévolat et salariat ne sont pas substituables mais complémentaires, et n'ont pas les mêmes ressorts motivationnels : « le travail gratuit n'est pas seulement une soustraction, ce n'est pas seulement un travail qui n'est pas rémunéré. C'est avant tout un déni de travail au nom d'autre chose. C'est un travail que l'on ne reconnaît pas comme travail, mais comme valeur. »(Simonet, 2018a.)

Le BIT se positionne ensuite très clairement pour la deuxième méthode, celle du coût de remplacement en précisant que « cela ne veut pas dire pour autant que ce manuel considère que le travail bénévole se substitue au travail rémunéré ni qu'il favorise les politiques qui substituent l'un à l'autre, comme on l'a souligné auparavant. Mais plutôt que cela reflète le consensus parmi les chercheurs dans ce domaine […]. Cependant, cette approche n'est pas sans poser des difficultés en raison des différences supposées entre un bénévole et un salarié rémunéré faisant essentiellement le même travail au niveau des compétences et de l'efficacité […]. » (BIT, 2011.) C'est également la méthode retenue dans le rapport pour la Commission européenne qui décrit la méthode du coût de remplacement comme « la méthode harmonisée ». Rappelons que contrairement à ce qui est affirmé, l'approche du coût de remplacement est loin de faire l'unanimité parmi les chercheurs, et qu'il est plus probable en ce sens que les recherches mandatées par les institutions européennes et internationales mettent majoritairement en lumière cette approche sans qu'elle ne soit pour autant représentative de la totalité des recherches sur la mesure du bénévolat ou même du coût du travail.

On peut citer notamment le parti-pris de non-valorisation monétaire du bénévolat dans la dernière étude de Lionel Prouteau (2018) qui justifie ce choix nouveau par le fait que « le bénévolat peut se transformer en emploi rémunéré tout comme certaines tâches effectuées par les salariés peuvent l'être également par des bénévoles, […] cette hypothèse n'est pas généralisable sauf à prendre le risque d'altérer le caractère de certains services bénévoles dont la "valeur" repose précisément sur le principe de non-rémunération. Ainsi, dans maintes associations sans salarié dont les activités contribuent à tisser entre les membres une sociabilité du quotidien, le caractère de cette dernière ne risquerait-il pas d'être affecté par le remplacement des bénévoles par des salariés ? Pourrait-on affirmer que les services y seraient identiques et que le caractère de l'association resterait intact ? La question se pose également pour des activités bénévoles à haute intensité militante ? Quelle valeur monétaire imputée à la force de conviction mise au service de la défense de causes ou de droits ? Certaines activités peuvent être profondément dénaturées dès lors qu'elles sont réalisées contre rémunération plutôt qu'à titre bénévole et cela interdit d'ériger la substituabilité entre bénévolat et salariat en principe général. » (Prouteau, 2018.)

Le rapport du cabinet GHK propose ensuite plusieurs séries de données via des « estimations basées sur une méthodologie harmonisée (méthode du coût de remplacement) pour tous les pays indiquent que la valeur économique du bénévolat varie considérablement, ce qui représente :

- un infime pourcentage du PIB en Slovaquie, en Pologne et en Grèce (moins de 0,1 %) ;
- moins de 1 % du PIB en Bulgarie, en République tchèque, en Italie, en Hongrie, en Lituanie, à Malte, au Portugal, en Roumanie et en Slovénie ;
- entre 1 et 2 % du PIB en Belgique, en France, en Allemagne, en Irlande, au Luxembourg et en Espagne ;
- plus de 2 % du PIB au Royaume-Uni, en Finlande et au Danemark ;
- une part significative en Autriche, aux Pays-Bas et en Suède (entre 3 et 5 %) » *(ibid.*, p. 11).

Ces différentes approches économiques monétaires, bien qu'ayant contribué à relever l'importance du bénévolat, ne permettent pas d'appréhender l'ensemble de la richesse et la complexité de la valeur créée

par les associations. Aussi, d'autres travaux vont plus loin en insistant davantage sur la place des ressources réciprocitaires dans les associations.

La place des ressources réciprocitaires

- ***Les visages du bénévolat européen***

A travers des chiffres éloquents, l'étude du BIT rappelle qu'« environ 140 millions de personnes participent dans [les pays de l'Union-européenne] à une activité bénévole[29] chaque année. Si tous ces bénévoles constituaient la population d'un pays, il s'agirait du huitième pays du monde, qui se situerait entre la Russie et le Japon ». Comme évoqué précédemment, la définition couramment utilisée au niveau européen pour désigner toute forme d'activité volontaire, formelle ou informelle, est le terme de « bénévolat ». Cette activité a la spécificité d'être entreprise avec le libre arbitre, le choix et la motivation d'une personne, et ne vise aucun gain financier. Dans la majorité des États membres de l'UE, il n'existe pas de définition légale ni de loi spécifique régissant les aspects du bénévolat, bien qu'il existe parfois des politiques ou des pratiques établies qui soutiennent son développement : « Des lois spécifiques à chaque pays définissent généralement le bénévolat comme une activité exercée par les individus, sur la base de leur libre volonté, pour le bénéfice d'un autre et sans compensation. En conséquence, un bénévole est généralement reconnu dans toute l'Europe comme une personne qui s'engage de manière libre et responsable à accomplir un service volontaire. » (GHK, 2010.)

Dans l'ensemble des modèles européens développées par Salamon et Anheier ou dans les variantes proposées par Archambault, on fait référence au bénévolat. Est ainsi décrit un engagement bénévole très développé, professionnalisé et principalement masculin dans les modèles corporatistes, un bénévolat plus souple et centré sur la défense des droits et les loisirs dans le modèle social-démocrate, un bénévolat fort, majoritairement féminin et orienté sur l'action sociale dans le modèle libéral ou encore des formes plus faibles d'engagement bénévole formaliséés dans les variantes orientales et méditerranéennes, soit pour des raisons politiques (État central répressif) soit par tradition d'entraide de proximité plus familiales et informelles.

Le bénévolat reste très important et en constante augmentation, malgré la professionnalisation des organisations du tiers secteur. Dans les pays scandinaves par exemple, entre un tiers et jusqu'à la moitié de la population est engagée dans des actions de bénévolat. Au Royaume-Uni ou en Irlande, le bénévolat, très lié au concept de charité comme nous l'avons vu précédemment, est très fort et apparait comme un devoir moral envers les personnes les plus fragiles de la société. Egalement, dans un contexte tout à fait différent, le bénévolat se développe au sein des ONG polonaises qui doivent prendre le relais des missions publiques assurées auparavant par le gouvernement communiste jusqu'à la fin de la guerre froide.

On peut noter des tentatives de la part des pouvoirs publics de mieux appréhender le bénévolat, comme en Irlande ou en Belgique, où un comité national du bénévolat a été récemment mis en place pour mieux prendre en compte et promouvoir le rôle spécifique du tiers secteur. Ce travail d'accompagnement à la réflexion a aussi été assuré en France pendant de nombreuses années par le Conseil national de la vie associative (CNVA) devenu Haut Conseil à la vie associative (HCVA).

[29] Nous proposons dans ce contexte de traduire le terme de « *volunteering* » par « bénévolat ».

- ***Le bénévolat dans les pays postcommunistes, entre résurgences postsoviétiques et nouveaux engagements***

Si le bénévolat apparait développé dans les pays scandinaves, au Royaume Uni, en Irlande, en France et en Belgique par exemple, il reste encore peu développé dans certains pays d'Europe de l'Est. Plusieurs caractéristiques communes se dégagent des pays qui ont connu un régime communiste jusqu'à la fin des années 1980. Dans le cas de l'Albanie (Beyond Barriers, 2011) et de la Roumanie (Dragan, 2017), l'influence du régime politique sur le faible taux d'engagement de la population est assez marquant et les caractéristiques liées au bénévolat assez proches. En Albanie comme en Roumanie, le parti travailliste communiste a mis en place dans les années 1980 des formes d'emploi obligatoire appelé « bénévolat » pendant les périodes de congés des citoyens. Les missions étaient centrées sur la production de biens collectifs dans les secteurs de l'industrie et de l'agriculture. Plus de vingt ans après, les Albanais et les Roumains de plus de 35 ans associent le bénévolat (entendu ici comme activité volontaire formelle ou informelle) à cette forme de travail forcé. À ce sujet, dans l'étude menée sur l'économie sociale et solidaire en Roumanie par Alexandru Dragan, un élu de Jimbolia montre toute la difficulté pour les Roumains de s'engager dans des initiatives bénévoles : « Nous connaissons tous peu d'initiatives dans la société. Souvent, c'est des jeunes et des intellectuels des grandes villes. Avant, c'était risqué d'avoir une initiative, de proposer… Qui étais-tu ? Que voulais-tu ? Il y a des générations entières éduquées dans cet esprit […]. » (Dragan, 2017, p. 185.) Une autre conséquence de la fin du communisme dans ces deux États est la faible proportion d'engagement bénévole dans les associations culturelles, alors qu'elles étaient très majoritaires jusque dans les années 1990. Dragan nous explique que pour la Roumanie cette tendance est due à la disparition de centaine d'associations culturelles locales puisque sous le régime communiste chaque localité possédait des « équipes culturelles » autour de la danse, du chant ou du théâtre, qui ont progressivement disparu après l'effondrement du régime. Dans d'autres domaines, comme celui de la santé et du médico-social, le tiers secteur est très faible et l'engagement bénévole quasi inexistant, en partie parce que ces champs sont considérés comme publics et réservés aux professionnels de santé *(ibid.,* p. 183-184).

Le bénévolat dans ces deux pays est plutôt effectué par les jeunes de moins de 30 ans, en milieu urbain et dans des domaines assez variés. Ces derniers revendiquent cet engagement comme une source d'émancipation et de liberté individuelle que n'ont pas connu leurs ainés. La participation en milieu rural est très féminine, centrée sur des activités religieuses et caritatives (participation à la chorale ou aux activités de la paroisse). Le secteur de l'environnement est un des premiers secteurs d'engagement en Roumanie : une fois par an, une action nationale organisée autour de la gestion et du tri des déchets[30] mobilise une grande partie de la population. On peut également noter, à travers ces deux études spécifiques par pays, que le bénévolat y est, comme dans de nombreux pays européens, proportionnel au niveau d'étude et d'emploi. Également, les valeurs chrétiennes, très présentes dans certains territoires, fédèrent des communautés de personnes engagées auprès d'organisation du tiers secteur dans les domaines social/caritatif comme au

[30] Voir le projet « Let's do it Romania » : https://letsdoitromania.ro/

Royaume-Uni, en Irlande, en Allemagne ou aux Pays-Bas. Le développement du bénévolat est lié au celui du tiers secteur, qui reste limité dans les pays d'Europe de l'Est (financements publics très faibles, dépendance aux donateurs étrangers, organisations et réseaux fragiles et peut structurés, concurrence forte avec le secteur lucratif). Les acteurs demandent depuis plusieurs années des financements pérennes et une définition légale et partagée du bénévolat pour aider au renforcement de cette forme d'engagement.

Comme le soulignent Evers et Laville dans une perspective plus générale « le volontariat est devenu plus instable et moins durable, et la concurrence économique croissante au sein du troisième secteur tend à affaiblir la domination des valeurs morales en tant que ligne directrice pour la gestion sociale et le travail politique. Compte tenu de cette évolution, l'engagement civique et moral continuera-t-il à jouer un rôle moteur dans l'action du secteur ? » (Evers & Laville, 2004.) Face à ces nouveaux défis, de nombreuses organisations européennes travaillent sur la valorisation du bénévolat dans toute sa complexité : mieux comprendre ses réalités, continuer à mobiliser des engagements et des solidarités de proximité, trouver des outils de mesure de l'activité bénévole sans la présenter comme une variable d'ajustement des modèles socio-économiques.

- ***Mesurer l'impact du bénévolat, quels outils ?***

Dans son introduction au document de positionnement du réseau européen de « promotion du volontariat et de citoyenneté active » Volonteurope[31], sa présidente Oonagh Aitken indique : « Nous connaissons tous très bien l'évaluation et la mesure de l'impact dans le secteur bénévole et nous mesurons régulièrement, aux niveaux national et local, l'impact économique du bénévolat. Cela peut aller d'essayer de calculer la valeur du bénévolat dans l'économie nationale pour déterminer sa contribution aux opportunités d'emploi. Mais qu'en est-il de l'impact social du bénévolat à un grand nombre de niveaux – sur les bénéficiaires, sur une communauté, sur la société et bien sûr sur le bénévole lui-même ? » (Volonteurope, 2018.)

Le bénévolat est l'une des expressions les plus visibles de la citoyenneté active, promouvant la solidarité, facilitant l'inclusion sociale et renforçant le capital social. Pour tous les organismes associant des bénévoles, « comprendre et démontrer les effets positifs est la clé de [leur] relation avec les bailleurs de fonds et les communautés » (*Ibid.*). Il s'agit pour ces acteurs du tiers secteur de démontrer qu'il est possible de valoriser dans les modèles socio-économiques des organisations l'engagement volontaire sous toutes ses formes, en dépassant son approche marchande. Au travers de la valorisation de son impact social, il est possible de démontrer que le bénévolat a des conséquences positives sur les organisations dans lesquelles il se développe, et sur les individus qui expriment leur engagement. Dans ce sens, Volonteurope propose le tableau synthétique suivant :

[31] Établi aux Pays-Bas en 1981, le secrétariat de Volonteurope est hébergé par *Volunteering Matters*, la principale organisation caritative bénévole du Royaume-Uni. Volonteurope compte actuellement plus de 50 membres dans plus de 20 pays d'Europe et à l'international.

TABLEAU 4. LA MESURE DES IMPACTS DU BÉNÉVOLAT

Contribution du bénévolat aux politiques	
Inclusion sociale et emploi	• Les activités et les services bénévoles favorisent la cohésion sociale, l'inclusion sociale et l'intégration, tant pour les bénéficiaires des actions que pour les bénévoles eux-mêmes. • Le bénévolat est une voie vers la formation et l'emploi. • Il améliore la solidarité sociale, le capital social et la qualité de vie. • Il contribue à la promotion du « travail décent », en tant que moyen de promouvoir l'activité humaine, la dignité et la satisfaction.
Education et formation	• Les aptitudes et compétences acquises grâce au bénévolat peuvent être transférées dans des contextes professionnels. • Le bénévolat est un moyen utile pour les personnes, en particulier pour les jeunes, de tester des carrières potentielles et donc de faire un choix éclairé quant à leur avenir.
Citoyenneté active	• Le bénévolat conduit à une implication directe des citoyens dans le développement local et joue donc un rôle important dans la promotion de la société civile et de la démocratie en Europe.
Activités et services	• Les bénévoles fournissent des activités et des services communautaires (ex : clubs de sports services de santé). • Ces activités ont un impact significatif sur le bien-être de la population locale et sur l'environnement local.

Source : Volonteurope, Measuring the Impact of Volonteering, 2018.

Après avoir mis en lumière l'importance de la mesure du bénévolat à travers le prisme des politiques (amélioration de la communication et du compte-rendu des actions et de la participation de la communauté, responsabilisation, des organisations de la société civile grâce à un suivi approprié des ressources consacrées aux initiatives communautaires, mesure et amélioration de la qualité du bénévolat en gestion interne), le rapport du Volonteurope classe ses effets sur les parties prenantes selon cinq types de « capital » :

– « le **capital physique**, qui désigne le produit ou la production concrète, par exemple le nombre d'arbres plantés ou le volume de matériau recyclé ;

– le **capital humain**, qui concerne l'acquisition de compétences et le développement personnel [par exemple l'amélioration de la confiance en soi, de l'aisance relationnelle ou de nouvelles compétences *via* les outils informatiques et techniques utilisés] ;

– le **capital économique**, qui décrit les effets spécifiquement financiers et économiques du bénévolat, par exemple en attribuant une valeur marchande au travail effectué par les bénévoles.

– le **capital culturel,** qui désigne des atouts tels qu'un sens partagé de l'identité culturelle et religieuse ; le bénévolat peut renforcer le sentiment d'appartenance culturelle des gens et leur permettre d'exprimer leur foi ou leur identité ethnique avec sécurité et confiance.

– le **capital social**, qui va au-delà des réalisations concrètes et du développement individuel pour saisir les impacts sociaux. Il s'agit de créer une communauté plus cohérente en établissant des relations, des réseaux et des liens de confiance entre les personnes. Ce concept n'est pas facile à mesurer, mais un certain nombre d'indicateurs peuvent en saisir les caractéristiques essentielles » *(ibid.,* p. 26) ».

- ***L'enrichissement du capital social par la réciprocité***

Comme nous l'avons évoqué précédemment, la prise en compte des apports monétaires du bénévolat par la méthode du coût de remplacement, bien qu'elle donne à voir les richesses monétaires produites par les individus engagés dans les organisations du tiers secteur, se limite à une approche comptable et omet la valorisation en soi des associations comme lieu d'engagement citoyen autour de projets collectifs. Comme le rappelle Mickaël J. Sandel (2000), ne pas prendre en compte le bénévolat reviendrait à minorer son importance, mais le mesurer à l'aune d'une valeur qui ne lui correspond pas revient à le corrompre. Afin de mieux rendre compte de la valeur sociale de l'engagement volontaire dans les organisations du tiers secteur, d'autres concepts comme celui de la réciprocité et du capital social peuvent être envisagés.

Ainsi, comme le souligne Denis Sibony, « les organisations du Tiers secteur sont sans aucun doute un terrain propice à l'expression de l'identité sociale. L'engagement de chacun, qu'il soit égoïste ou altruiste, dans la vie associative permet une prise de conscience collective des enjeux communs. La réciprocité induite par les interactions sociales qui peuvent s'y développer, les relations de proximité et de connectivité, telles que Putnam les anticipait, permettent une meilleure intégration des individus au sein du collectif » (Sibony, 2013).

Pierre Bourdieu définit également le capital social comme « la somme des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées » (Bourdieu, 1980). Cette définition est complétée en 1990 par Robert D. Putnam qui le définit comme les réseaux de connexion entre les membres d'une société et les normes de réciprocité et de confiance qui en découlent (Putnam, 1993). En approfondissant la vision du capital social par Putnam[32], Elisabetta Bucolo met en lumière le lien direct qu'il fait entre cette notion et celle d'engagement citoyen : « Putnam identifie un lien très strict entre capital social et réseaux civiques ou associatifs en insistant sur la réciprocité et la confiance […]. Les associations sont importantes parce qu'elles génèrent l'engagement civique des citoyens. C'est-à-dire la disposition des individus à s'occuper des affaires publiques grâce à la confiance et à la solidarité qui les lient. Les normes de réciprocité et la confiance généralisée constituent le socle nécessaire à la collaboration pour l'intérêt de tous, et émergent des associations. Ainsi la vitalité associative des sociétés constitue un gage indispensable à la performance institutionnelle, se fondant sur la démocratie » (Bucolo, 2011). L'auteure développe ensuite la pensée de Putnam, notamment sur les indicateurs qu'il a pu proposer pour mesurer le capital social dans les États : « la densité des associations culturelles et récréatives par rapport à la population ; le pourcentage de personnes se rendant aux urnes ; le temps consacré aux activités sociales et de bénévolat ; le taux de diffusion des quotidiens » (*ibid.*, p. 42). Ces indicateurs ont cependant fait l'objet de nombreuses critiques, et la conception même du capital social et son analyse par Putnam atteignent leurs limites, notamment par la vision déterministe et figée de l'école culturaliste américaine : assimilant capital social et engagement citoyen, la vision de « réseau » de Putnam ne questionne ni la nécessité d'un fonctionnement économique plus vertueux que le capitalisme marchand ni le rôle central que peuvent avoir les institutions pour favoriser un contexte plus ou moins propice à la structuration du capital social. Dans son approche, on compte sur la société civile organisée pour pallier les potentiels dysfonctionnements du marché et le désengagement progressif de l'État.

[32] Selon Putnam, le capital social est lié à la communauté. Il est perçu comme un ordre de grandeur caractéristique de l'état d'une société : les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel ;

Ce concept de capital social a ensuite été amplement développé et enrichi à travers le monde. Il sert aujourd'hui de critère de prise en compte des conséquences sociales de mesures économiques et financières à plusieurs institutions internationales comme la Banque Mondiale ou encore l'OCDE, pour qui l'engagement associatif est un des vecteurs principaux de formation du capital social. Ce critère lui a permis dès les années 2000 d'aborder des enjeux assez différents tels que la qualité de vie, le vieillissement en bonne santé ou encore le développement durable. Néanmoins, comme le souligne Bucolo : « Le capital social est, de ce fait, intégré comme un moyen de maintenir un discours qui ne remet pas en question le rôle du marché tout en reconnaissant ses défaillances (Ben Fine, cité par Ponthieux, 2006, p. 77), auxquelles va pallier la société civile. » (Bucolo, 2011, p. 44).

À côté de ce concept, d'autres critères plus qualitatifs et adaptés à la vie associative semblent pouvoir apporter des compléments pour mieux mettre en lumière la plus-value associative. Dans ce sens, on peut citer plusieurs autres propositions, énumérées de manière non exhaustive par Jean Gadrey et Florence Jany-Catrice dans leur ouvrage, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, (2010). Dans un texte de 2008, Gadrey présente quelques-uns de ces indicateurs, l'indice de développement humain (IDH)[33] qui « intègre trois variables : le PIB par habitant, l'espérance de vie et un indice de niveau d'instruction » (Gadrey, 2008). Mais aussi d'autres indicateurs de deux ordres différents : ceux qui s'intéressent aux « dimensions humaines et sociales : développement humain, santé ou cohésion sociale… En France, le BIP 40, baromètre des inégalités et de la pauvreté, qui intègre près de 60 variables, en fait partie ». La deuxième famille d'indicateurs comprend notamment le « PIB vert » ou encore « l'empreinte écologique ». Ces indicateurs, essentiellement écologiques, mesurent l'impact écologique en termes de durabilité des ressources de nos modes de productions et de consommation.

Une autre approche de la mesure des performances subjectives parle de « bien-être subjectif » pour évaluer les performances sociales (Diener, 1994 ; Helliwell, 2003 ; Conceição, Bandura, 2008 ; Diener *et al.*, 2009 ; Layard, 2009 ; Graham & Shier, 2011 ; MacKerron, 2012). Les spécialistes de ce concept estiment que les mesures directes du « bonheur » devraient être utilisées comme un baromètre du progrès social. L'argument affirme que le bonheur est le but ultime recherché par les individus et les sociétés et que de telles mesures sont donc une représentation de tout ce que les mesures multidimensionnelles du bien-être tentent de rassembler (Volonteurope, 2018).

En miroir de la monérisation des ressources réciprocitaires, faut-il monétariser les coûts écologiques et sociaux de nos sociétés pour en mesurer les conséquences ? Le débats reste entier. Mais le choix de ces indicateurs et des modes de prise en compte des aspects non-monétaires de nos sociétés peuvent-ils faire davantage l'objet de débats citoyens ? Pourquoi par exemple ne pas recourir, comme le suggère Patrick Viveret, un autre avocat de cette réorientation, à des « conférences de citoyens », parmi d'autres modalités de réflexion collective associant des spécialistes, des indicateurs et des porteurs d'expertise citoyenne, dont des membres d'associations et d'organisations non gouvernementales ? (Viveret, 2005). Comme se pose la question de monétariser les questions écologiques et sociales pour les organisations, ne serait-il pas pertinent d'envisager des indicateurs pour les ressources réciprocitaires ?

[33] L'IDH sera théorisé suite à la publication par Amartya Sen et Mahbub ul Haq du premier *Rapport sur le développement humain* en 1990 pour le Programme des Nations unies pour le développement, où ils mettent le développement humain au cœur du développement en général, et économique en particulier.

PARTIE 2. Évolution des modèles du tiers secteur européen

1. Tendances globales des évolutions du tiers secteur

Tiers secteur en Europe : un secteur fragile face à de nombreux défis

Après la Seconde Guerre mondiale, l'Europe connait une effervescence associative sans précédent. La tertiarisation de l'économie fait exploser le nombre d'associations sportives et de loisirs car l'économie crée plus de temps libre, et les associations d'expressions et de défense des droits se multiplient avec la fin des régimes dictatoriaux dans les pays méditerranéens. Suivront les pays d'Europe de l'Est dans la période post-soviétique où le développement des associations culturelles et d'expression sera plus timide mais néanmoins remarquable (Zimmer, Pahl, 2016).

Ces associations se sont développées avec des modèles très variés comme nous l'avons vu précédemment. Or, depuis les années 2000, on observe une nette convergence des modèles socio-économiques autour de modèles hybrides (Archambault, 2009) entre, d'un côté, un modèle continental de moins en moins corporatiste et de plus en plus libéral et, de l'autre, un modèle anglo-saxon dont la tendance libérale est contrebalancée par le renforcement des partenariats entre organisations du tiers secteur et État. Ces deux modèles, aujourd'hui dominants en Europe, se développent et se rapprochent. Cela se traduit notamment par une augmentation de la protection sociale dans les pays post-communistes et émergents et une diminution du *welfare mix* dans les autres variantes. Archambault note également de grandes évolutions à l'œuvre dans le paysage du tiers secteur : une professionnalisation dans l'ensemble des pays européens pour répondre aux besoins, une tendance nette à la décentralisation/régionalisation, le développement des services, une augmentation de l'emploi des femmes (notamment dans le *care,* avec des besoins croissants pour les gardes d'enfants et pour la prise en charge des personnes âgées).

Dans une Europe à 28, le tiers secteur perd progressivement de son attrait. Il est questionné sur sa capacité à véritablement concilier démocratie et croissance économique. Alors qu'il était très valorisé du temps de la Commission européenne présidée par Jacques Delors (1985-1995), le tiers secteur est quasiment absent des priorités politiques au cours des années qui suivent (Delors, 2004). Dix ans de politiques d'austérité ont fortement érodé le pouvoir d'intervention des états européens, et le tiers secteur – dépendant dans de nombreux pays des ressources publiques – se trouve fragilisé (Enjolras *et al.,* 2018). Par ailleurs, des tendances démographiques lourdes expliquent les mutations des modèles socio-économiques. Parmi celles-ci, on peut noter des formes variées d'immigration, un vieillissement important des populations européennes, une augmentation des inégalités et du chômage de longue durée, des reconfigurations géographiques et sociales des bassins de population (désertification des campagnes et paupérisation des ensembles industriels). Le tiers secteur européen construit de nouvelles solutions grâce notamment à l'engagement d'une classe moyenne, qui entend développer des initiatives locales collectives et multiplie les échanges avec les institutions européennes pour faire reconnaitre les apports du secteur non lucratif.

Les associations face à la crise économique

- ***Diminution des financements publics***

Lors de la crise économique traversée par l'Union européenne en 2007, le tiers secteur a dû faire face à de nombreuses défis (Archambault, 2017). Au niveau des financements, les modèles économiques ont eu à s'adapter à une diminution nette et progressive des financements publics et à une augmentation des inégalités sociales. Par voie de conséquence, « la crise financière, suivie de celles des dettes souveraines et de l'euro, a provoqué une réduction du financement public aux associations, ce qui les a affaiblies au moment même où celles qui œuvraient dans le domaine social ou humanitaire étaient le plus sollicitées par de nouvelles populations appauvries par la crise et le chômage de longue durée » (Archambault, 2017). Cet effet de ciseaux entre diminution des moyens et augmentation des besoins a conduit une large part des organisations du tiers secteur à opérer une sélection des publics et à augmenter la part de financement individuel demandée aux bénéficiaires (solvabilisation des publics par le « reste à charge »), « risquant dès lors de ne s'adresser qu'aux classes moyennes et perdant ainsi une caractéristique propre à l'Europe continentale par rapport aux pays anglo-saxons : leur capacité à mélanger toutes les catégories de la population » (Archambault, 2017). Pour cette auteure, les conséquences sur l'emploi ont aussi été prégnantes puisque les organisations ont connu une baisse des leurs emplois salariés et ont dû trouver de nouveaux leviers pour mobiliser de nouveaux bénévoles. Dans les modèles économiques, la part des financements publics, en baisse depuis plus de 10 ans, a dû être « compensée » par une augmentation proportionnelle des financements privés : « Au cours de la dernière décennie, la part relative des recettes commerciales a en effet augmenté dans tous les pays de l'Europe occidentale. La concurrence entre associations s'est aussi exacerbée pour obtenir les dons des particuliers, des entreprises et des fondations. » (Archambault, 2017.)

On a pu observer également une augmentation importante des initiatives du tiers secteur, notamment là où les effets de la crise économique ont été les plus importants. Comme le montre Ranci (2015) : « La crise des dettes souveraines a très durement touché les pays d'Europe du Sud et les concours publics aux institutions sans but lucratif ont été brutalement coupés dans de nombreuses régions, ce qui a conduit à la disparition de nombreuses organisations et à la reconversion d'une partie d'entre elles dans le secteur lucratif ou encore à la création de filiales lucratives pour financer l'objet social initial. » On peut citer en illustration une augmentation importante des coopératives sociales dans les États du sud de l'Europe, dont nous développerons davantage les caractéristiques dans la dernière partie de ce rapport. Ces coopératives se caractérisent par leur modèle à lucrativité limitée, une capacité d'adaptation et une forte transparence sur les marchés des services sociaux, ainsi qu'une participation citoyenne au travers de la mobilisation de bénévoles militants. Par ailleurs, dans les pays post-communistes, la crise a eu pour effet une grande diversification des organisations du tiers secteur qui ont dû trouver des espaces interstitiels entre le développement exponentiel des organisations lucratives et le faible taux de bénévolat dans une culture post-communiste. Nous développerons l'exemple des caisses d'aides réciproques (CAR) en Roumanie dans la dernière partie de cette revue.

L'étude menée par Annette Zimmer et Benedikt Pahl pour le *TSI project* révèle les difficultés financières rencontrées à cause du « sous-financement du secteur public » (Enjolras *et al.*, 2018, p. 138). Les chercheuses remarquent cependant que si les difficultés sont généralisées, les raisons liées à ces dernières divergent d'un pays à l'autre. Alors que « dans le cas de la Croatie et de la Pologne, il n'y a pratiquement aucune autre source

de financement disponible et [que] les pays sont gravement touchés par la crise », la situation est très différente pour l'Allemagne et l'Autriche où les organisations du tiers secteur « travaillent principalement sur les subventions, ce qui constitue un "produit de base" et non un support monétaire pour le secteur. Les [organisations], en particulier celles qui travaillent dans le domaine social, sont rémunérées par habitant. Pour chaque prestation de service, [elles] reçoivent un montant forfaitaire convenu dans le cadre d'un processus d'appel d'offres concurrentiel entre divers prestataires de services – organisations à but lucratif et à but non lucratif » (Enjolras *et al.*, 2018). Cette situation, très similaire à celle des secteurs social, médico-social et de santé en France, met en exergue la difficulté à financer les dépenses de fonctionnement et d'infrastructures dans des pays où le soutien public ne les finance que pour leurs activités de prise en charge.

- ***Diversification des formes de soutien public nationaux et européens***

Face à la diminution structurelle des financements publics, Archambault remarque que dans l'ensemble des pays européens, de nouvelles formes de soutien public sont venues essayer de maintenir les principaux financements dont bénéficiaient les organisations du tiers secteur :

– les exonérations d'impôts se sont multipliées, permettant aux organisations de diminuer leurs dépenses faute de ne pouvoir augmenter leurs recettes et pour maintenir un équilibre budgétaire ;

– afin d'encourager les dons des particuliers, de nombreux pays européens ont mis en place des réductions d'impôts sur les dons pour les particuliers. Ce mécanisme d'incitation à la philanthropie permet un maintien des financements publics dans des secteurs associatifs qui sont très dépendants, tels que la lutte contre la grande pauvreté ou le secteur, et qui font beaucoup appel à « la générosité du public » ;

– de nouveaux outils financiers, directement importés des entreprises commerciales, commencent à émerger, tel que les prêts publics directs (prêt économie sociale et solidaire dit « prêt ESS » de la Caisse des dépôts et consignation en France par exemple), le système de caution auprès des établissements bancaires ou encore le financement via des bonification d'intérêt avec ou sans dons complémentaires[34] ;

– d'autres mécanismes comme le « 1 % » introduit dans les années 1990 en Hongrie, puis en Bulgarie et en Slovaquie, sont à la frontière entre dons et financements publics. Schématiquement, chaque contribuable peut donner 1 % de son impôt sur le revenu à une association lors de sa déclaration, le transfert étant alors garanti par le Trésor public.

Zimmer et Pahl remarquent également que les fonds européens ont été depuis leur origine un important levier de développement du tiers secteur, notamment dans les régions les plus touchées par la crise (Grèce, Portugal, Espagne) et les régions d'Europe de l'Est (Lettonie, Lituanie, Estonie, Pologne). Des programmes comme LEADER[35] et des fonds comme le Fonds social européen (FSE) et le Fonds européen de développement régional (FEDER) participent à la consolidation des organisations du tiers secteur, notamment dans les domaines de la santé, de l'éducation et de l'insertion par l'activité économique (Enjolras *et al.,* 2018). Leur accès parfois difficile et leur mise en œuvre demandant une gestion complexe, ces fonds ne sont pas accessibles aux petites organisations mais permettent le développement de projets

[34] Opération par laquelle un organisme (public ou privé) prend en charge une partie des intérêts payés par un emprunteur.

[35] LEADER (Liaison entre actions de développement de l'économie rurale) est une initiative de l'Union européenne pour soutenir des projets de développement rural lancés au niveau local afin de revitaliser les zones rurales et de créer des emplois.

via des organisations plus grandes ou des coopérations locales pour financer des projets qui ne l'auraient pas été par les financements publics nationaux.

- ***La crise et l'emploi associatif***

Dans son analyse de 2017, Archambault détaille les conséquences de la crise financière sur l'emploi associatif en Europe, aujourd'hui très précarisé. Elle observe ainsi que dix ans de politiques d'austérité ont aggravé le chômage mais ont aussi multiplié les emplois précaires et/ou fractionnés, qui sont occupés majoritairement par des femmes, comme on peut le voir de manière assez forte dans les secteurs du *care* dans plusieurs pays européens (notamment l'aide à domicile en France). L'auteure cite également le cas de l'Allemagne dans laquelle « les mini-jobs ont été largement utilisés par les grandes associations de bien-être ». Ainsi, la marchandisation de l'action sociale et l'augmentation des relations entre le tiers secteur et l'État *via* des instruments importés de la sphère marchande (appels d'offres, réponse à cahier des charges, mise en concurrence systématique, sous-traitance, etc.) contribuent inexorablement à réduire la qualité des services rendus par les associations. Ce processus de marchandisation, encore plus marqué dans les pays de la variante libérale, se traduit au Royaume Uni dans le projet de *Big Society*[36] promu par David Cameron, qui consiste en une plus grande « externalisation de services publics plutôt au profit des entreprises lucratives, payées en fonction de leurs résultats, que vers les *charities* considérées comme inefficientes… mais on observe aussi l'utilisation de bénévoles pour remplacer les salariés dans les musées et bibliothèques publics »[37]. L'engagement bénévole connait de profonds bouleversements et des pays comme l'Allemagne ou l'Autriche ont de plus en plus de difficultés à mobiliser ces formes d'engagement. Enjolras et ses collègues analysent cela comme une conséquence directe de l'individualisation et de la crise des corps intermédiaires et de la dilution des appartenances affinitaires notamment dans les camps politiques conservateur et libéral. (Enjolras *et al.*, 2018). À l'inverse, « la raison pour laquelle […] les parties prenantes espagnoles s'inquiètent du recrutement de bénévoles, pourrait refléter la situation actuelle d'un secteur en transition, dans lequel l'impact de la domination des anciens États est de plus en plus marqué » *(ibid.)*.

- ***Concentration des organisations et marchandisation***

Les rapports entre les organisations et leur taille ont aussi été bouleversés puisque la diminution de financements et l'augmentation des besoins ont contraint le tiers secteur européen à de grandes concentrations et mutualisations sous la pression des pouvoirs publics : les petites organisations locales disparaissent ou sont absorbées dans de gros consortiums, jugés mieux à même par les pouvoirs publics de répondre aux besoins croissants et pluriels des populations. Concernant la gouvernance des organisations du tiers secteur en Europe, « en particulier la question de savoir s'il est difficile de recruter des membres du conseil d'administration et donc d'inciter les citoyens à occuper des postes de responsabilité sur une base volontaire, s'avèrent très claires. À la seule exception de la Croatie, le recrutement des membres du conseil d'administration est perçu comme un problème important, voire crucial, dans la majorité des pays ». Les

[36] Référence à la mention de ce projet dans le rapport de KPMG en lien avec l'innovation sociale.

[37] Pearce, Nick et Griffiths, Rita, 2016, « Social investment state strategies, pre and post crisis », Colloque « L'État et les services publics à l'ère des restrictions budgétaires : regards croisés France Royaume-Uni », Paris, France stratégie et Université Paris 1, 2-3 décembre 2016.

raisons dans l'ensemble des pays analysés sont l'engagement technique, le temps et la bureaucratie générés par « la généralisation des quasi-marchés, en particulier dans le domaine des services sociaux ». (Enjolras *et al.*, 2018).

De même, les relations entre les organisations du tiers secteur et les pouvoirs publics ont beaucoup évolué, les unes devenant de plus en plus prestataires de services des autres. Le droit européen de la concurrence, considérant les organisations du tiers secteur comme des acteurs économiques soumis au droit des marchés publics, a progressivement conduit ces dernières à se vivre comme exécutants des politiques publiques et à renoncer progressivement à leur capacité d'initiative et d'innovation sur les territoires (*ibid.*). Ces grandes structures, très professionnalisées dans la réponse à des appels d'offres ou des appels à projets, ont développé une technicité dans la gestion des organisations et des projets. Cette technicisation, bien que positive dans son ensemble pour l'amélioration de réponses aux besoins, a néanmoins semble-t-il généré une diminution des engagements bénévoles (Enjolras *et al.*, 2018). À l'inverse, l'engagement a augmenté dans les organisations inscrites dans les territoires de proximité, plus souples et horizontales dans leurs gouvernances, et plus récentes dans leurs créations. Font figures d'exception certains grands acteurs du tiers secteur qui ont structuré leurs démarches autour de parcours de développement des compétences bénévoles et qui continuent d'accueillir et de former des bénévoles en nombre. Cette dualisation progressive au niveau européen entre ces deux modalités d'organisation, bien sûr nuancée au niveau micro, s'accompagne d'une diminution notable des structures de taille intermédiaire.

Ainsi, dans les pays scandinaves de la variante sociale-démocrate, la régulation par le marché a progressivement remplacé la régulation et les financements publics ; les organisations du tiers secteur sont de plus présentes dans le secteur social, auparavant assuré par l'État, et en concurrence avec le secteur lucratif (*ibid.*).

Insistant sur les conséquences importantes et négatives de la marchandisation des organisations du tiers secteur, Archambault met également en lumière les conséquences de la montée en puissance du *New Public Management*. « Cette idéologie néomanagérialiste directement importée du monde marchand anglo-saxon va insister sur la programmation, la coordination, la contractualisation, l'évaluation des décisions (*ex ante* et *ex post*) [et] se caractérise par la mise en œuvre d'indicateurs d'activité, d'outils de gestion budgétaire et comptable, d'outils de mesure des coûts dans la perspective de répondre à trois logiques d'action : celle de l'efficacité socio-économique (les objectifs énoncent le bénéfice attendu de l'action de l'État), celle de la qualité de service (les objectifs énoncent la qualité attendue du service rendu à l'usager), celle de l'efficacité de gestion ou d'efficience (les objectifs énoncent, pour le contribuable, l'optimisation attendue dans l'utilisation des moyens employés en rapportant les produits ou l'activité obtenus des ressources consommées) » (Pesqueux, 2006). Ses conséquences sur la gouvernance et les modèles économiques du tiers secteur sont durables et profondes : augmentation de la bureaucratie et des fonctions de gestion dans les emplois, activités d'évaluation et de reporting chronophages et participant à une perte de sens de l'activité ou encore sentiment de perte de lien avec l'usager par un temps passé davantage à rendre compte de l'activité que de la mise en place de l'activité ou des temps d'échanges et difficulté de recrutement des administrateurs (Enjolras *et al.*, 2018). Ainsi, « dans une ambiance de réduction des dépenses publiques et de contrôle renforcé des prestataires, le nouveau management public (NMP) transpose les enjeux de gestion et les valeurs de l'entreprise – rapidité, flexibilité, rentabilité – dans les administrations. Celles-ci, soumises à ce modèle, le transposent à leur tour dans leurs relations aux associations ; d'où une prolifération de procédures, d'indicateurs, de tableaux de performance, d'objectifs

chiffrés d'activité… au risque de l'étouffement » (Noguès *et al.*, 2019). Comme le souligne Bernard Enjolras, « l'Europe serait très différente […] sans la variété large et englobante du tiers secteur et sa contribution à la gouvernance démocratique, à l'amélioration de la fourniture de services et à la qualité de vie des citoyens européens » (Enjolras, 2016 ; Enjolras *et al.*, 2018).

En parallèle de ces approches macroéconomiques et sociales des évolutions du tiers secteur, l'analyse de certaines composantes des politiques européennes et de mouvements idéologiques permettent de mieux comprendre plusieurs évolutions de ces modèles. Les concepts de services d'intérêt général (économiques ou non), d'entreprise et d'entrepreneuriat social ou encore d'impact social sont des mises en lumière de ces évolutions. Nous allons ainsi voir en premier lieu que la notion de service d'intérêt général en tant que conséquence de la tertiarisation de l'économie a renforcé le positionnement des organisations du tiers secteur en Europe en tant que prestataires de services, en les déconnectant des modèles socio-économiques et politiques des organisations qui les proposent. Également, les notions d'entreprise et d'entrepreneuriat social ont participé à la valorisation du modèle d'entreprise marchande comme modèle de référence pour l'ensemble du tiers secteur depuis de nombreuses années. En parallèle, les notions d'investissement et d'impact sociaux ont renforcé cette tendance, tant dans les fonctionnements managériaux que dans les modes de financement et de contrôle.

2. Influence de l'approche institutionnelle marchande : la notion de service d'intérêt général

À travers le développement de l'idéologie économique néolibérale qui a irrigué les institutions européennes, les associations et, plus largement, les organisations du tiers secteur ont progressivement été appréhendées à l'aune de leurs activités économiques, plutôt qu'à celle de leurs modèles structurels et organisationnels. Même si, « l'Union européenne n'attache, en principe du moins, aucune importance au type d'opérateur (privé commercial, privé à profit social, public), mais seulement aux modalités et aux caractéristiques de l'opération considérée » (Debucquois, 2015), le modèle de l'organisation entrepreneuriale à but lucratif, prestataire de « services » (au sens fonctionnel), qu'ils soient sociaux ou non, s'est imposé dans la législation de l'Union. En d'autres termes, le statut juridique des opérateurs est sans incidence. La notion d'entreprise s'applique à toute entité juridique qui exerce une activité sur un marché concurrentiel donné, indépendamment de son statut et sa finalité lucrative ou non lucrative, comme le soulignent d'ailleurs plusieurs arrêts de la Cour de justice[38].

Pour beaucoup considérées comme d'« intérêt général » notamment dans les secteurs social et médico-social, de la santé, environnemental ou encore d'éducation populaire, les activités produites par les organisations du tiers secteur sont désignées au niveau européen sous l'appellation « services d'intérêt général » (SIG). La réglementation et la jurisprudence relatives aux services d'intérêt (économique) général se sont traduites dans de nombreuses règlementations, dont quatre retiennent en particulier notre attention :

– la directive (dite « Bolkestein ») sur les services dans le marché intérieur ;

[38] CJCE, 23 avril 1991, aff. C-41/90, Höfner et Elser : « La notion d'entreprise comprend toute entité exerçant une activité économique, indépendamment du statut juridique de cette entité et de son mode de financement ».

– les « paquets » « Monti-Kroes » puis « Almunia » sur les aides d'État ;

– les directives sur les marchés publics et les concessions ;

– le concept de non-lucrativité.

Or, depuis le début des années 2000 – et la construction du droit actuel de la concurrence en témoigne – « le débat sur les services d'intérêt général, les services d'intérêt économique général et les services sociaux d'intérêt général révèle les ambiguïtés du concept d'Europe sociale et sa difficile coexistence avec les règles du marché intérieur » (CESE-FR, 2008). D'un côté, le droit européen a construit un cadre, produit des textes non-contraignants et des directives suffisamment larges pour laisser aux États de grandes marges de manœuvres quant à leurs transpositions en droit interne (en vertu du principe de subsidiarité). De l'autre côté, la conception ordo-libérale de l'État et néolibérale de l'entreprise a imprégné les décisions de la Cour de justice et de la Commission de manière si prégnante qu'elles ont progressivement influencé l'ensemble des conceptions nationales en matière de services d'intérêt général.

Les services d'intérêts général (SIG)

- ***Cadrage du concept***

Comme le mentionne la Commission européenne dans une communication de 2011, « la crise économique et financière actuelle rappelle le rôle central que jouent les services d'intérêt général dans la cohésion sociale et territoriale. Dans le même temps, la crise a un impact significatif sur le secteur public car les finances sont réduites à néant et il est essentiel que tout soit mis en œuvre pour maintenir la fourniture de ces services et améliorer leur qualité » (Commission-UE, 2011).

La notion de « service public » ne faisant pas l'objet d'une conception commune aux différents États membre de l'Union européenne, c'est la notion de « service d'intérêt général » et de « services économiques d'intérêt général » qui lui sont substitués par les institutions communautaires. Ils seraient « mieux à même d'englober la diversité de conceptions et d'expressions nationales, allant du *service public d'État* théorisé par Léon Duguit en France, aux *Daseinsvorsorge* développés à l'initiatives des collectivités locales outre Rhin ou aux *Publics utilities* outre-manche » (Collectif SSIG-FR, 2006).

Afin de réaliser les objectifs du marché intérieur tels que définis dans les traités européens, à savoir le développement de la libre circulation des biens, des marchandises, des personnes et des capitaux, les institutions européennes ont progressivement encadré les activités économiques exercées par des organisations remplissant des « missions d'intérêt général ». Ainsi sont définis comme des services d'intérêt économique général (SIEG) par la Commission européenne : « des activités économiques remplissant des missions d'intérêt général qui ne seraient pas exécutées (ou qui seraient exécutées à des conditions différentes en termes de qualité, de sécurité, d'accessibilité, d'égalité de traitement ou d'accès universel) par le marché en l'absence d'une intervention de l'État[39] ». On retrouve ici, comme pour la notion de tiers secteur, l'idée que ces « services d'intérêt général » n'existent qu'en substitut de ce que le marché ou l'État pourrait

[39] Commission européenne, *Guide relatif à l'application aux services d'intérêt économique général, et en particulier aux services sociaux d'intérêt général, des règles de l'Union européenne en matière d'aides d'État, de « marchés publics » et de « marché intérieur »* SWD (2013) 53 final/2 du 18/02/2013.

proposer, dans cet espace résiduel qui pallie aux défaillances des sphères dominantes des sociétés contemporaines.

Il existe trois catégories de services d'intérêt général : économiques, non économiques et sociaux. Ces trois catégories sont encadrées légalement dans les textes européens par les dispositions de l'article 14 du TFUE, du protocole additionnel n°26 et de l'article 36 de la charte des droits fondamentaux de l'Union européenne, et vont donner un cadre légal aux services d'intérêt général.

- Les services d'intérêt économique général (SIEG) sont des services de base fournis contre paiement, tels que les services postaux. Ces services sont soumis aux règles européennes du marché intérieur et de la concurrence. Des dérogations à ces règles peuvent toutefois être nécessaires pour protéger l'accès des citoyens aux services de base.
- Les services non économiques (SNIEG), tels que la police, la justice et les régimes légaux de sécurité sociale, ne sont pas soumis à la législation européenne spécifique ni aux règles du marché intérieur et de la concurrence.
- Les services sociaux d'intérêt général (SSIG) sont ceux qui répondent aux besoins des citoyens vulnérables et sont basés sur les principes de solidarité et d'égalité d'accès. Ils peuvent être à la fois économiques et non économiques. Les exemples incluent les régimes de sécurité sociale, les services de l'emploi et le logement social[40]. Il est à noter que depuis sa communication de 2006[41], la Cour de justice de l'Union européenne a réaffirmé l'idée que « la nature sociale d'un service n'était pas suffisante en elle-même pour le classifier comme non économique ». Un SSIG peut donc être économique ou non et être soumis au droit de la concurrence, indépendamment de la nature sociale de son activité.

La Commission définit les principes d'organisation des SSIG au regard des critères suivants :

– un fonctionnement fondé sur le principe de solidarité régi notamment par la non-sélection des risques ou par l'absence d'équivalence à titre individuel entre cotisations et prestations ;

– un caractère polyvalent et personnalisé intégrant les réponses aux divers besoins nécessaires pour garantir les droits humains fondamentaux et protéger les personnes les plus vulnérables ;

– une absence de but lucratif ;

– une participation de volontaires et bénévoles ;

– un ancrage marqué dans une tradition culturelle ;

– une relation asymétrique entre prestataires et bénéficiaires ne pouvant être assimilée à une relation de type fournisseur/consommateur[42].

De son côté « la jurisprudence de la CJUE (Cour de justice de l'Union européenne) a pris de plus en plus de décisions allant dans le sens de la prééminence du droit économique au sein même des domaines sociaux » (Barbier, 2013).

---

[40] Pour plus d'informations : https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest_en

[41] (COM(2006) 177 final, avril 2006).

[42] Communication, Les services d'intérêt général, y compris les services sociaux d'intérêt général : un nouvel engagement européen », COM(2007) 725 final, novembre 2007.

Bien que l'ensemble de ces critères décrivent la grande majorité des organisations du tiers secteur et que la Commission européenne reconnaisse leur plus-value dans la construction d'une Europe sociale, plusieurs organisations représentantes du tiers secteur qui produisent ces services ont fait le constat suivant : rien n'est mis en œuvre pour favoriser leur développement. Leur fonctionnement atypique, loin de la logique inhérente au standard de l'entreprise capitaliste s'est vu, par son absence totale dans les textes européens, remis en cause et contraint au fil du temps de gommer ses différences pour préserver son existence et la réalisation de ses missions d'intérêt général.

Comme le souligne dans son dernier avis le Conseil économique, social européen : « Cette indifférence à la nature juridique, aux objectifs des EES [entreprises de l'économie sociale] et, partant, aux contraintes particulières qui pèsent sur elles du point de vue économique et financier est parfois renforcée par des interprétations jurisprudentielles et doctrinales qui véhiculent régulièrement l'idée que la norme sur le marché est l'entreprise qui poursuit un but lucratif, afin de maximiser les profits ou la rentabilité du capital investi. » (Coheur, 2019.)

- ***La règlementation européenne sur les aides d'État et l'évolution de la commande publique***

Un facteur déterminant lié au concept de service d'intérêt économique général a été celui « d'aides d'État ». Selon cette règlementation, toute aide publique donnée à une organisation privée pour la réalisation d'une activité économique entrave le principe d'une concurrence « libre et non faussée » car elle favorise un opérateur sur un marché donné et elle a des effets sur les échanges entre un État et les autres membres de l'Union européenne. Ces aides sont de ce fait considérées comme « incompatibles » avec les règles du marché intérieur.

Ce principe, qui apparait logique d'un point de vue purement économique, se heurte au fonctionnement des organisations du tiers secteur puisqu'il place les subventions et autres aides publiques à destination de ces organisations dans l'illégalité de principe au regard du droit européen. Pour être légales, les subventions et les autres catégories d'aides doivent donc faire l'objet d'aménagements légaux (mandatement spécifique par les autorités publiques, règlementation d'exemption, etc.) et doivent être très encadrées et contrôlées (publicité obligatoire, et notification au-delà d'un certain seuil à la Commission européenne[43]). En effet, la Commission européenne exerce un contrôle sur ces aides et impose une notification préalable à tout projet d'aide afin de vérifier sa compatibilité avec le marché intérieur et de donner, ou pas, son autorisation. Ce contrôle très fort est atténué par des seuils et des exemptions (seuils *de minimis*, RGEC) dans des secteurs qui ne sont pas considérés comme concurrentiels (parce que non rentables) comme les soins de longue durée ou encore l'inclusion des personnes vulnérables.

Si les règles de l'UE en matière de marchés publics offrent davantage de possibilités en matière de contrats réservés et d'utilisation de clauses sociales, leur adoption est toutefois décidée au niveau national et la règlementation sur les aides d'État (Borzaga, Galera, 2016), sa complexité et ses règles de contrôle ont favorisé le recours aux marchés publics classiques. En conséquence de cela, « les années 2000 voient la relation entre les associations et les pouvoirs publics évoluer. D'une relation partenariale par le soutien des

[43] Notion de règlementation *De minimis* : montant maximal des aides de toutes natures qui sont considérées comme n'ayant aucune incidence sur la concurrence et les échanges dans le marché intérieur, et ne doivent par conséquent pas être notifiées à la Commission pour autorisation. Ce montant est fixé à 200 000 euros sur une période de 3 exercices fiscaux, et à 500 000 euros pour des SIEG.

collectivités publiques aux projets initiés par le monde associatif, le rapport glisse petit à petit vers de la prestation de service pour le compte des collectivités publiques. Dès lors, l'acheteur public établit lui-même son cahier des charges et s'adresse aux associations, en tant que donneur d'ordres, par le biais de procédures de mise en concurrence fixées par le code des marchés publics » (Le Floch-FNARS, 2015).

- ***Le concept de non-lucrativité en droit européen***

Un troisième concept inhérent aux modèles socio-économiques des organisations du tiers secteur lié à cette catégorisation par les institutions européennes est celui de la non-lucrativité. Cette notion est en effet totalement absente de la règlementation européenne, et pénalise aujourd'hui à la fois les associations mais aussi les mutuelles, partout en Europe. Dans son étude publiée par la MGEN, « Le but non-lucratif en droit de l'Union européenne », Laëtitia Driguez met en lumière la quasi-absence de ce concept dans les textes produits par la commission européenne et la Cour de justice de l'Union : « Dans le traité fondateur, la notion de but non lucratif est donc conçue de manière restrictive. Par ailleurs, l'analyse des travaux européens sur des projets de statuts pour les entreprises de l'économie sociale révèle la quasi-absence de référence au but non lucratif, pourtant caractéristique de ces dernières. Ainsi en droit de l'Union européenne, certaines associations, mais aussi la totalité des mutuelles et coopératives, sont classées avec les entreprises à but lucratif » (Driguez, 2017). Après une analyse détaillée de l'ensemble des décisions de la Cour de justice et des textes européens, qui pour la grande majorité nient ou obèrent la non-lucrativité comme un modèle à part entière, la chercheuse conclut : « À l'évidence, les entreprises à but non lucratif ou à lucrativité limitée doivent gagner leur place dans le cadre juridique dessiné par les institutions européennes, tant il apparaît que le droit et les acteurs de l'Union européenne véhiculent des modèles d'entreprises et dessinent des structures de l'économie au sein desquelles les entreprises de l'économie sociale sont marginalisées. » (Driguez, 2017.)

Les conséquences sur les modèles socio-économiques du tiers secteur

- ***Isomorphisme institutionnel du tiers secteur***

En tant qu'acteur économique et opérateur à part entière, le besoin d'imposer une vision unifiée au niveau européen a entrainé un isomorphisme institutionnel du tiers secteur afin d'être reconnu légalement par les acteurs de l'UE. Le droit européen reposant sur l'idéologie libérale de marché, l'entreprise lucrative est logiquement appréhendée comme la norme, et les aides d'un État à une organisation non lucrative comme des exceptions très encadrées : « L'examen plus précis de la pratique démontre que le droit de l'Union est en fait irrigué de modèles ou stéréotypes d'entreprises parmi lesquels l'entreprise à but non lucratif peine à se faire une place. » (Driguez, 2017.) Ce modèle n'a pas eu comme volonté de réduire l'activité du tiers secteur mais de réguler l'activité économique pour réaliser les « objectifs du marchés intérieur ». Cependant, les organisations du tiers secteur, bien plus anciennes que la construction économique européenne et hors de ces considérations pendant longtemps, ont dû progressivement d'adapter à cette nouvelle catégorisation.

Ces adaptations ont eu des conséquences très concrètes sur leurs modèles socio-économiques :

– une diminution des financements publics par subventions face à une règlementation relative aux aides d'État complexe et non intuitive pour les pouvoirs publics locaux, premiers financeurs des associations ;

– des recours accrus de la part des financeurs publics à la commande publique et notamment aux marchés publics ;

– une influence des règlementations sur les fonds européens qui poussent les associations dans leur fonctionnement interne à recourir elles-mêmes à des logiques systématiques de mise en concurrence[44] ;

– une négation de la fonction socio-politique des organisations du tiers secteur européen, réduites à des prestataires de services dans un marché concurrentiel.

Le paradoxe entre le principe de neutralité (selon lequel les institutions européennes ne doivent pas privilégier une forme d'entreprise plutôt qu'une autre) et l'application indistincte d'un droit de la concurrence basé sur l'entreprise classique à toutes les formes d'organisations a eu des conséquences très importantes sur les modèles socio-économiques du tiers secteur. Combinée aux diminutions structurelles des subventions liées à la crise économique (déficits publics), la règlementation sur les aides d'état a profondément modifié les modes de contractualisation entre les financeurs publics et les organisations du tiers secteur. La mise en concurrence et les contrats *via* des procédures de marchés publics ont été facilités, et le régime de subvention complexifié. Les collectivités publiques comme l'État ont multiplié depuis plus de dix ans les appels d'offres et les appels à projets dans une logique d'alignement des offres, plaçant les associations et le tiers secteur en général dans une posture durable de prestataire de service des politiques publiques. Comme le soulignent Jean-Louis Laville et Anne Salmon dans l'ouvrage du conseil de recherche et prospective de l'UNIOPSS, *Refonder les solidarités*, « l'alignement des offres résulte du même argument : la préservation d'une concurrence par les prix, libre et non faussée […]. Dans les années 2000, une abondante production réglementaire définit un cadre de financement de services par les collectivités publiques, s'y ajoute la directive services dite Bolkestein qui libéralise le marché intérieur des services (Brun, 2011) puis les paquets Monti-Kroes et Almunia ». La concurrence y est prônée dans une acception large de l'activité économique identifiée au marché, seules des exceptions autorisant à sortir de ce cadre général pour les services sociaux d'intérêt général, par « mandatement officiel » de la collectivité pour les services locaux relevant de besoins sociaux essentiels (Kirszbaum, 2012).

Lorsqu'ils sont ouverts aux entreprises classiques et fondés exclusivement sur des critères de minimisation des coûts, les appels d'offres ont découragé l'innovation et ont poussé les entreprises sociales à adopter des pratiques qui caractérisent généralement les prestataires de services sociaux ou les entreprises traditionnelles. Plus important encore, en provoquant des coupes budgétaires, les appels d'offres concurrentiels ont affaibli la capacité des entreprises sociales à détecter les besoins non satisfaits, ce qui a eu des conséquences néfastes pour les bénéficiaires les plus vulnérables (Borzaga, Galera, 2016).

- ***Banalisation du tiers secteur***

Les concepts de services d'intérêt économique général (SIEG) et de service non économiques d'intérêt général (SNIEG) ont ainsi façonné les relations entre les politiques européennes et le tiers secteur, dans une

[44] Pour exemple, la règlementation sur Fonds social européen (FSE) précise que « les bénéficiaires qui ne sont pas soumis au Code des marchés publics ou à l'ordonnance n°2005/649 du 6 juin 2005 ou à l'ordonnance n°2015/899 du 23 juillet 2015 appliquent également ces modalités de mise en concurrence pour leurs achats de bien ou service dès lors que les crédits FSE/IEJ sont des fonds publics et doivent à ce titre respecter les principes de bonne et saine gestion financière ».

classification spécifique. « Ainsi, […] l'association est considérée par le droit de l'UE comme une entité économique uniquement. Il faudrait qu'elle ne soit pas engagée dans l'activité économique pour n'être pas une "entreprise" (*undertaking*). En arrière-plan, c'est aussi la conception d'un secteur non lucratif étroitement pensé par l'UE comme totalement situé en dehors du champ économique monétaire qui doit être interrogée. En outre, et ceci ne résulte pas de la conception juridique du droit de l'UE mais de l'interprétation d'ensemble de ce droit par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE), les associations sont considérées comme faisant partie de l'économie unidimensionnelle, marchande et capitaliste, dont la conception informe l'ensemble du droit de l'Union. » (Noguès *et al.*, 2019.)

Les positions sur l'attitude des institutions européennes quant à la question des services d'intérêt général, économiques et/ou sociaux, sont très hétérogènes et tranchées, et les analyses divergent quant à leurs conséquences. En effet, la Commission européenne déclare en 2011 : « Au fil des ans, la demande de services d'intérêt général et la manière dont ils sont fournis ont considérablement évolué. Les services traditionnellement fournis directement par l'État sont de plus en plus souvent externalisés par les autorités nationales, régionales et locales et sont maintenant souvent fournis par le secteur privé (à but lucratif ou non lucratif). Ce changement d'approche est motivé par des processus de déréglementation, des modifications des politiques gouvernementales et des besoins et des attentes des utilisateurs. Étant donné que nombre de ces services sont de nature économique, les règles du marché intérieur et de la concurrence leur sont applicables, dans la mesure où leur application ne fait pas obstacle à l'exécution, en droit ou en fait, des tâches particulières qui leur sont confiées. » Sans porter de jugement apparent sur la diminution massive des services d'intérêt général fournit par la sphère étatique, le législateur européen réaffirme son souhait de placer l'entreprise au cœur de ces politiques économiques et sociales. Elle poursuit sur ce thème : « En effet, avoir accès à une gamme d'offres sur le prix et la qualité des services peut apporter un choix et des avantages significatifs aux pouvoirs publics. Alors que certaines parties prenantes s'inquiètent de l'impact de ces règles, en particulier sur les services sociaux, la Commission est convaincue qu'elles peuvent être appliquées de manière à prendre en compte les besoins spécifiques et à améliorer la fourniture des services. Les règles doivent bien sûr être révisées régulièrement pour pouvoir continuer à offrir aux autorités publiques la flexibilité nécessaire pour répondre aux besoins en constante évolution de la société. » (Commission-UE, 2011.) C'est donc le marché, parce qu'il permettra aux États de choisir les entreprises privées les plus adaptées pour fournir les services d'intérêt général adaptés aux besoins des populations, qui est privilégié.

Loin de partager ce constat, Archambault propose une lecture critique de cette approche ordo-libérale et pointe les conséquences néfastes sur les modèles socio-économiques du tiers secteur : « En dépit de ces signes de reconnaissance de l'utilité sociale et de la spécificité des ISBL, les institutions européennes soumettent celles-ci aux mêmes règles de concurrence que les entreprises lucratives et considèrent que les pouvoirs publics, en les subventionnant, faussent cette concurrence, notamment dans le domaine très important des services sociaux. Ce faisant, la politique européenne pousse les États à recourir à la commande publique et aux appels d'offres, et banalisent ainsi les ISBL qui perdent leur capacité d'initiative. La lente négociation sur les services sociaux d'intérêt général témoigne de la lutte contre cette banalisation. » (Archambault, 2012.) Cette lecture critique est également partagée par d'autres penseurs de l'Europe sociale qui constatent les conséquences néfastes sur les associations de l'extension du principe de service d'intérêt général par la Commission européenne, jusqu'à lors réservé « aux réseaux de télécommunication, de transport et d'électricité, lesquels n'avaient donc rien à voir avec les services sociaux » (Barbier, 2010).

C'est sur le terrain politique que le combat pour la reconnaissance des formes diverses d'organisations doit être mené, afin que les modèles socio-économiques du tiers secteur soient préservés d'une banalisation en direction du modèle de l'entreprise capitaliste. C'est ce qu'affirme le CESE dans son avis d'initiative de juillet 2019 : « Ainsi, en dépit des avantages d'intérêt général retirés de la présence de telles structures sur le territoire des États membres de l'UE, et hormis l'éventuelle identification de services d'intérêt économique général, ni le droit des groupements ou droit des sociétés, ni le droit des marchés publics, ni le droit fiscal ne distinguent les EES des autres formes d'entreprises. […] Une reconnaissance politique sincère ne peut donc plus faire l'économie d'une reconnaissance juridique, inscrite dans le TFUE, laquelle passe nécessairement par la levée de la confusion fondamentale originelle. » (Coheur, 2019.) Pour autant, le glissement sémantique entre les termes de « tiers secteur » ou d'« associations » au profit des termes d'« entreprises sociales » et d'« entrepreneuriat social » dans la littérature institutionnelle européenne et dans les financements à destination de ces organisations, loin d'être neutre, traduit un changement d'appréhension et de posture qu'il convient d'interroger.

3. Controverses sur l'entreprise sociale

Du tiers secteur à l'entreprise sociale : L'approche marchande

Apparu dans les années 1990, le concept d'entreprise sociale – associé aux notions voisines d'entrepreneuriat social et de *social business* – connait un succès grandissant. Il influence de plus en plus les politiques publiques de nombreux pays et tend à se « substituer au concept de tiers secteur, auparavant mis en avant dans la lutte contre l'exclusion et la pauvreté et dans la quête d'un développement durable » (Alix, 2013). Si son origine est américaine, un champ de recherche européen est venu enrichir les premiers travaux conduits aux États-Unis.

Les premiers, les chercheurs de la Harvard Business School (Austin *et al.*, 2006) envisagent l'opportunité de développer un entrepreneuriat social. Ils qualifient de « sociales » les entreprises qui choisissent d'orienter une part de leurs activités vers la réalisation d'une mission sociale. Ainsi, les entreprises sociales sont des organisations privées sans but lucratif qui produisent des activités marchandes pour réaliser une mission sociale (Young, 2000). Le critère de non-distribution des profits qui était central pour le tiers secteur est « progressivement relativisé, voire abandonné pour l'entreprise sociale » (Laville *et al.*, 2016). Quant aux dynamiques d'innovation sociale, elles sont avant tout appréhendées à travers la valorisation des figures individuelles d'entrepreneurs sociaux (Dees, 1998). S'inspirant des méthodes de gestion privées issue du secteur marchand (marketing, sponsoring, mécénat sous toutes ses formes), ces initiatives promeuvent la transformation sociale dans ses fins plutôt que ses moyens, et veulent compenser les difficultés que rencontrent les organisations *non-profit* face aux aléas des dons privés et à la diminution des financements publics (Defourny, Nyssens, 2017, p. 224).

Ce courant de pensée s'étend hors des États-Unis et donne naissance au concept de *social business*, développé notamment par Muhammad Yunus (2009). Celui-ci s'inscrit exclusivement dans l'économie marchande : « Un projet conduit dans un objectif social qui facturerait un prix ou des honoraires pour ses produits ou ses services, mais ne serait pas capable de couvrir complètement ses coûts, ne saurait être qualifié de *social business*. Tant qu'elle doit compter sur les subventions ou sur les dons pour combler ses pertes, une telle organisation relève du secteur caritatif. Mais dès qu'un projet de cette nature parvient à couvrir ses coûts de façon pérenne, il accède à un autre monde : celui des entreprises. Ce n'est qu'alors qu'il

deviendra un *social business* » (Yunus, 2009, p. 54). Ces activités marchandes sont proposées à travers des partenariats entre associations et grandes entreprises privées lucratives, qui offrent des biens et services à destination des populations les plus pauvres (*the bottom of pyramid*).

Pour l'école de l'innovation sociale, l'entrepreneur social poursuit « une mission de création de valeur sociale et en exploitant de nouvelles opportunités » (Dees, Anderson, 2006). Ces « agents du changement » s'inscrivent dans un « processus continu d'innovation, d'adaptation et d'apprentissage, agissant avec audace sans être limité, a priori, par les ressources disponibles » (*ibid.).* L'entreprise sociale repose ici sur le profil de l'entrepreneur social qui la fait vivre. Par le biais d'une *story telling* efficace[45], l'organisation collective devient l'outil d'une volonté individuelle de changement social, incarnée. Dans son fonctionnement, est mis en avant « la nature sociale de l'innovation et […] l'ampleur de l'impact social ou sociétal plutôt que le type de ressources mobilisées » et le changement d'échelle comme garante d'une efficacité démultipliée (*ibid.,* p. 225). Comme le rappellent Defourny et Nyssens, il est intéressant de constater que le concept d'entreprise sociale né aux États-Unis désigne une réalité assez différente de celle qui existe en Europe (Defourny, Nyssens, 2017). Si les entreprises sociales en Europe désignent dans les années 1990-2000 les organisations coopératives citoyennes (« coopératives sociales ») créées pour assurer des missions que ni l'État ni le marché n'étaient en mesure d'assurer (insertion de publics sans domicile fixe par l'emploi, réinsertion de publics toxicomanes, assistantes aux mineurs en difficultés familiales, etc.), les entreprises sociales anglo-saxonnes sont créées pour trouver d'autres systèmes de financement pour les *charities* et les organisations « *non-profit* ». Les coopératives sociales italiennes inspireront des modèles à gouvernance collective dans d'autres pays européens, comme les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) en France et les coopératives sociales en Pologne. Durant le début des années 2000, onze pays européens vont progressivement développer une législation spécifique pour favoriser l'émergence puis le développement des entreprises sociales en Europe. À côté se développeront les entreprises sociales d'insertion (Working Integration Social Enterprises, WISE), financées par des politiques publiques nationales et les programmes européens tels que le Fonds social européen (FSE) pour endiguer le chômage de masse[46].

Du point de vue des modèles socio-économiques, les différences apparaissent également dès l'origine. Les entreprises sociales européennes se façonnent à partir d'initiatives locales de citoyens engagés (Laville, Gardin, 1999, p. 116-122), mêlant volontariat et salariat au service d'un projet collectif de transformation sociale par des activités économiques mixant ressources du marché, de la redistribution et de la réciprocité. Les modèles socio-économiques des entreprises sociales anglo-saxonnes, en revanche, sont orientés vers l'idée que le marché peut créer des formes d'entreprise dans lesquelles le rendement peut être consacré, du moins en partie, à l'intérêt général/pour profiter au plus grand nombre. Les recettes commerciales sont donc très largement majoritaires, et la contractualisation avec les pouvoirs publics se fait par marchés publics, l'entreprise assumant la posture de prestataire de services. D'autres financements issus de mécénats d'entreprises renforcent le modèle économique et le lien avec le monde marchand, qui en échange renforce son *image sociale* et développe sa *responsabilité sociale* (RSE). L'accès au marché apporte des solutions à des problèmes individuels et l'entreprise est envisagée comme la forme d'action collective la plus légitime en raison d'une orientation intrinsèque vers la performance et l'efficacité.

---

[45] Bornstein D., 2007, *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*, Oxford University Press.

[46] Pour aller plus loin voir infra, p. 74.

Entreprise sociale et économie sociale : l'ideal-type du réseau EMES

Les entreprises sociales sont définies dans leur sens le plus large par Laville et Nyssens (2001) comme des « entreprises créées par des groupes de citoyens qui cherchent à fournir une gamme élargie de services et une plus grande ouverture à la communauté – ils attachent une grande importance à l'indépendance et à la prise de risque économique ». Le réseau de chercheurs EMES[47] a travaillé depuis la fin des années 1990 à la proposition de plusieurs critères économiques, sociaux et de gouvernance afin de dresser d'un « idéal-type » des entreprises sociales en Europe[48] en regroupant les nouvelles organisations et les pratiques émergentes s'inscrivant dans les dynamiques plus anciennes de l'économie sociale et solidaire. Les caractéristiques de cet idéal-type ont été définies en indicateurs économiques et sociaux dans un premier temps, et la structure de gouvernance a été ajoutée une dizaine d'années plus tard. La dimension économique suppose une activité continue de production de biens ou de services, un niveau significatif de prise de risque économique et un niveau minimum d'emploi rémunéré. La dimension sociale se caractérise par un objectif explicite de service à la communauté, une initiative émanant d'un groupe de citoyens et une limitation de la distribution de bénéfices. La structure de gouvernance des entreprises sociales comprend un degré élevé d'autonomie, un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital et une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité.

TABLEAU 5. L'IDÉAL-TYPE DE L'ENTREPRISE SOCIALE EMES

Indicateurs	entreprise sociale
Economiques	• Activité continue de production de biens ou de services • Niveau significatif de prise de risque économique • Niveau minimum d'emploi rémunéré
Sociaux	• Objectif explicite de service à la communauté • Initiative émanant d'un groupe de citoyens • Limitation de la distribution des bénéfices
Structure de gouvernance	• Degré élevé d'autonomie • Pouvoir de décision non basé sur la détention de capital • Dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité

Source : D'après Laville et Nyssens, 2001, Defourny et Nyssens, 2012, (p. 20-23).

Reprenant les trois dimensions d'analyse des modèles d'entreprises sociales proposées dans son idéal-type, le rapport réalisé par le réseau EMES en 2016 propose – de distinguer les types d'organisation existants : les organisations sans but lucratif traditionnelles, les organisations d'économie sociale

[47] Cet institut de recherche international sur l'entreprise sociale tire son nom de sa première publication : "L'EMergence de l'Entreprise Sociale en Europe" (The emergence of social enterprises in Europe) complétée entre 1996 et 2000.

[48] Celui-ci est définit par Defourny et Nyssens (2017) comme un modèle-type au sens de Max Weber, c'est-à-dire un modèle abstrait qui aide à comprendre ce qu'est une entreprise sociale.

traditionnelles et les entreprises classiques en fonction de leurs caractéristiques organisationnelles[49](Borzaga, Galera, 2016). Ces caractéristiques comprennent :

– la dimension entrepreneuriale, qui caractérise les entreprises traditionnelles (dimension économique) ;

– l'objectif social explicite pouvant être poursuivi par les organisations traditionnelles à but non lucratif et d'économie sociale (dimension sociale) ;

– et la dimension inclusive caractérisant notamment les organisations de l'économie sociale (structure de gouvernance).

Le rapport propose un tableau afin de les classifier au regard de ces trois critères (voir ci-après).

La comparaison des interprétations faites par le cabinet d'experts et d'audits ICF et par le réseau EMES sur la base des trois dimensions de l'idéal-type de l'entreprise sociale est assez révélatrice des contradictions à l'œuvre dans la prise en compte de ces organisations en Europe. Si pour ICF dans la cartographie de 2014, la « **dimension entrepreneuriale** » signifie que l'organisation doit exercer une activité continue de production et/ou d'échange de biens et/ou de services, EMES nuance beaucoup plus ce critère : il s'agit plutôt de la « **production stable et continue de biens et de services** : Les revenus proviennent à la fois de la vente directe de biens et de services à des utilisateurs privés ou à des membres et de marchés publics[50]. **L'utilisation (au moins partielle) des facteurs de production fonctionnant dans l'économie monétaire (travail rémunéré, capital, actifs)** : bien que reposant à la fois sur des volontaires (en particulier dans la phase de démarrage) et sur des ressources non commerciales, pour devenir des entreprises sociales durables, on utilise normalement aussi des facteurs de production fonctionnant généralement dans l'économie monétaire. » Les chercheurs précisent également que les indicateurs de la dimension entrepreneuriale sont des « approximations qui visent à saisir à la fois les entités qui sont des entreprises sociales à part entière et les organisations qui évoluent vers un modèle d'entreprise sociale, mais sont encore à un stade embryonnaire de développement » (Borzaga, Galera, 2016). Cette approche permet la prise en compte dans la définition de l'entreprise sociale d'organisations qui ont des ressources financières considérées comme ne relevant pas du marché (subventions, frais d'adhésion ou paie de prestations spécifiques) ou qui reposent uniquement sur des bénévoles et n'ont pas recours à des emplois rémunérés.

[49] Note de l'auteur : Selon l'approche conceptuelle adoptée, certains types d'organisation (à savoir les associations) appartiennent à la fois au secteur à but non lucratif (ils respectent la contrainte de non-distribution) et à l'économie sociale (ils sont gérés selon ses principes, à savoir la démocratie, gestion, autonomie, etc.).

[50] La définition de la dimension entrepreneuriale inclut les marchés publics, qui sont entièrement classés dans les revenus du marché.

TABLEAU 6. ORGANISATIONS TRADITIONNELLES/CLASSIQUES *VERSUS* ENTREPRISES SOCIALES

Type d'organisation	Dimension entrepreneuriale	Dimension sociale	Dimension inclusive	Évolution au travers du modèle d'entreprise sociale
Organismes à but non lucratif (par ex : organisations bénévoles, œuvres de bienfaisance, associations, fondations)	N'exercent que faiblement leurs activités économiques : principalement des fonctions de plaidoyer ou de redistribution. Ils comptent principalement sur des bénévoles et parfois sur du personnel rémunéré. Recours majoritaire à des subventions et ne se distinguent pas par une dimension entrepreneuriale.	Les organisations à but non lucratif fournissant des services d'intérêt général à la communauté et pour des groupes défavorisés pour-suivent des objectifs sociaux explicites. Les organisations à but non lucratif visant principalement à promouvoir les intérêts éco-nomiques de leurs membres ne remplissent pas ce critère.	Dépend du type de forme juridique Les associations, orga-nisations bénévoles et œuvres de bienfaisance ont une dimension démocratique et souvent inclusive, La gouvernance des fondations n'est pas démocratique, mais peut assurer un certain degré d'inclusion.	À condition que l'on adopte une position d'entreprise, les organ sations à but non lucra traditionnelles sont naturellement structurées de manièr pouvoir évoluer vers c entreprises sociales.
Organisations de l'économie sociale (par ex : coopératives, mutuelles, associations)	Les coopératives et les mutuelles exercent des activités économiques. Les associations n'ont traditionnellement une dimension entrepreneuriale que dans quelques pays.	Les associations peuvent poursuivre des objectifs communs ou d'intérêt général, les coopératives traditionnelles sont conçues pour promouvoir les intérêts de leurs membres (consommateurs, travailleurs, agriculteurs, épargnants). Seules les coopératives qui poursuivent explicitement des objectifs sociaux remplissent ce critère[51].	Les associations, coopératives et mutuelles se distinguent par une gouvernance inclusive et démocratique. Cependant, ils incluent normalement un type homogène de membres dans leurs organes de direction.	Sous réserve que l'orientation mutuelle surmontée en ouvrant membres à plusieurs parties prenantes, les organisations d'écono sociale sont conçues pour évoluer en entreprises sociales.
Entreprises	Elles exercent principalement des activités économiques.	Elles ne sont pas conçues pour poursuivre des objectifs sociaux explicites : leur objectif ultime est normalement de distribuer des bénéfices aux propriétaires de l'entreprise proportionnellement à leur actionnariat. Toutefois, les entreprises traditionnelles peuvent décider volontairement de poursuivre également des objectifs sociaux et / ou environnementaux.	Les entreprises traditionnelles ne se distinguent pas par une dimension inclusive.	Les entreprises traditionnelles ne sor pas conçues pour évoluer en entreprise sociales. Si elles le voulaient, elles devraient donner la priorité à la poursuite d'objectifs sociaux au détriment des intérêt de leurs actionnaires intégrer la dimension sociale dans leurs statuts.

Source: European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016): *Social Enterprises and their eco-systems: developments in Europe*. Auteurs : Carlo Borzaga and Giulia Galera, p.13

Pour la **dimension sociale,** le constat est identique. Le cabinet ICF énonce simplement au sujet de la poursuite de l'objectif social explicite qu'« un objectif social est un objectif qui profite à la société ». Pour EMES, « les auteurs utilisent l'adjectif "social" pour désigner tout type d'activité qui se distingue par un

[51] Note de l'auteur : Cela ne signifie pas que les coopératives traditionnelles n'ont pas de racines communautaires fortes. Cependant, alors que les premières initiatives de coopération étaient fortement ancrées dans une « prise de conscience collective » visant à améliorer le bien-être des communautés (Defourny, Nyssens, 2012), les coopératives sont devenues extrêmement diversifiées au fil des décennies, en fonction de leur localisation et de leur domaine d'activité. Dans de nombreux pays où les marchés sont plus développés, l'engagement social des coopératives s'est affaibli et, dans certains cas, elles ont évolué vers des formes d'entreprises qui diffèrent des entreprises à propriété d'investisseurs uniquement en termes de droits de propriété plutôt qu'en raison de leur orientation sociale.

intérêt général ou un caractère de mérite (par exemple, culturel, éducatif, environnemental, etc.). Selon la forme juridique adoptée par l'entreprise sociale, le "but social" explicite poursuivi est soit énoncé dans la législation régissant la forme juridique adoptée par l'entreprise, soit défini par les statuts de l'organisation. La législation nationale définit l'objectif social de deux manières principales : soit ils identifient les secteurs spécifiques qui doivent être définis comme sociaux (par exemple, la prestation de services sociaux, sanitaires, éducatifs, culturels et/ou environnementaux), soit ils définissent les objectifs qui doivent être poursuivis par les organisations éligibles (par exemple, insertion professionnelle des personnes défavorisées, satisfaction des besoins locaux, développement local).

Enfin, ICF met en avant, dans la **dimension inclusive,** la limitation de la répartition des bénéfices, la priorité de l'objet social par rapport à la recherche de profit, l'autonomie par rapport à l'État et des autres organisations traditionnelles à but lucratif et « une gouvernance inclusive, c'est-à-dire caractérisée par des processus décisionnels participatifs et/ou démocratiques ». Borzaga et Galera soulignent d'abord, dans le modèle de gouvernance inclusif et participatif, le fait que « les entreprises sociales peuvent être créées en tant qu'organisations à une ou plusieurs parties prenantes » et l'idée que « la contrainte de répartition des bénéfices (en particulier sur les actifs) garantit la préservation de la finalité sociale de l'entreprise ».

En prenant en compte la gouvernance collective et démocratique comme une fin en soi, l'approche EMES propose une analyse plus proche des réalités européennes de l'économie sociale. La vision qui transparait dans le rapport du cabinet ICF est plus proche de l'approche marchande des écoles américaines. Il est intéressant de noter que dans sa communication « Une initiative pour l'entrepreneuriat social » de 2011, la Commission européenne s'inscrit dans ce débat. Elle présente ainsi les entreprises sociales comme des entreprises (au sens qu'elle en a donné pour les SIEG) :

> – « Pour lesquelles l'objectif social ou sociétal d'intérêt commun est la raison d'être de l'action commerciale ;
>
> – qui se traduit souvent par un haut niveau d'innovation sociale ;
>
> – dont les bénéfices sont principalement réinvestis dans la réalisation de cet objet social ;
>
> – et dont le mode d'organisation ou le système de propriété reflète la mission, s'appuyant sur des principes démocratiques ou participatifs, ou visant à la justice sociale » (COM[2011] 682 final).

Elle distingue ensuite deux types d'entreprises sociales, soit au regard des d'activités qu'elles produisent, soit au regard de leurs modèles socio-économiques et organisationnels. Il s'agit :

> – « d'entreprises qui fournissent des services sociaux et/ou de biens et services destinés à un public vulnérable (accès au logement, accès aux soins, aide aux personnes âgées ou handicapées, inclusion de groupes vulnérables, garde d'enfants, accès à l'emploi et à la formation, gestion de la dépendance…) ;
>
> – et/ou d'entreprises dont le mode de production des biens ou services poursuit un objectif d'ordre social (intégration sociale et professionnelle par l'accès au travail de personnes défavorisées notamment en raison de leur faible qualification ou de problèmes sociaux ou professionnels provoquant l'exclusion et la marginalisation) mais dont l'activité peut couvrir des biens ou services autres que sociaux » (*ibid*., p. 3).

Cette approche ancre dans le marché les entreprises sociales et sépare les fonctions économiques, sociales et les modes de gouvernance de ces organisations. On retrouve un exemple contemporain du

désencastrement du marché[52] des autres sphères de la société souligné par Polanyi. Dans ce texte, la Commission européenne identifie plusieurs actions clés à mettre en place afin de permettre le développement des entreprises sociales en Europe. Parmi les mesures proposées, la cinquième traite spécifiquement des modèles socio-économiques puisque le législateur européen propose d'« identifier les bonnes pratiques et les modèles reproductibles en développant avec les parties prenantes une cartographie complète des entreprises sociales en Europe, déterminant leurs caractéristiques, leurs modèles économiques, leur poids économique, leur potentiel de croissance transfrontière, le contenu et les critères des statuts juridiques et régimes fiscaux, ainsi que les dispositifs de labellisation existant » (COM [2011] 682 final). En même temps, la Commission européenne prend en compte les principes de gouvernances démocratiques de l'entreprise sociale présents dans l'idéal type d'EMES et s'inscrivant dans les fondements de l'économie sociale.

Requestionner la dimension politique : l'idéal-type de l'entreprise sociale de type solidaire

L'approche américaine de l'entreprise sociale, quant à elle, se focalise sur deux dimensions essentielles : l'économique et le social. Elle est en cela proche d'une vision en termes de tiers secteur au sens anglo-saxon du terme. L'approche européenne est plus riche car elle distingue, à côté des dimensions économique et sociale, l'importance d'une attention à la gouvernance, notamment dans ses modalités participatives. En cela, cette deuxième approche est voisine de l'économie sociale. Cependant, ces deux cadres théoriques ont pour caractéristiques communes d'avoir été construits au cours des dernières décennies dans les pays du Nord. Focalisées sur la dimension organisationnelle, ces conceptualisations ont largement ignoré des questions comme les inégalités, les rapports de classe, le genre, la diversité, le colonialisme (Santos, Banerjee, 2019). Or ces questions ont une importance cruciale pour les initiatives populaires et solidaires que l'on rencontre dans un grand nombre de pays du Sud. Sur ces terrains, des entreprises sociales organisent en effet leurs actions autour de solidarités multiples et assument la portée politique de leur activité économique. Parce que le Sud ne se réduit pas à sa dimension géographique mais a une portée sociologique, le concept d'entreprise sociale appelle un troisième idéal-type d'entreprise sociale en lien avec l'économie solidaire (Eynaud *et al.*, 2019). Celui-ci se construit dans les rapports avec les mouvements sociaux et dans les collectifs de défenses des droits. Il existe ainsi sur le plan international « des initiatives qui peuvent être considérées comme des entreprises sociales et qui ont été créées dans une volonté de transformation des sphères économique et politique » (Laville *et al.*, 2016). Elles émanent d'une réaction contre l'ordre économique dominant et d'une conscience de la part des acteurs qu'« entre capitalisme et démocratie il y a un rapport de tension insurmontable » (Habermas, 1998, p. 379). En Europe notamment, l'influence des vagues de dérégulations économiques et les luttes sociales des années 70 vont renforcer les contestations économiques, environnementales et féministes. Ces expériences collectives vont « déborder le champ habituel de la démocratie, c'est-à-dire le politique, pour investir le domaine économique » (Sousa Santos, Rodriguez, 2013, p. 141).

[52] Voir p. 6 de la présente étude sur les différentes formes de désencastrement.

Dans la **dimension économique**, l'accent est mis sur une « impulsion réciprocitaire » (réciprocité et engagement mutuel) à la genèse de l'action, consolidée par une hybridation des ressources entre leurs composantes réciprocitaires initiales (bénévolat, volontariat), leurs composantes redistributrices non marchandes (financements publics) et ses composantes marchandes (ventes de biens et de services, etc.). La perspective de l'économie solidaire propose le développement de la dimension socio-politique des modèles d'entreprises sociales. Les coopératives en Italie du Sud, et en France, les régies de quartier, « ont impulsé des dynamiques participatives en liaison avec des autorités publiques locales ; au Portugal, le réseau de développement local Animar encourage la démocratisation de l'économie grâce à des expériences territorialisées ». En Amérique latine, « les entreprises sociales inspirées des approches nord-américaines (par exemple le *Social Enterprise Knowledge Network*), et en lien avec les réseaux d'entreprises populaires et solidaires, encastrent leur activité économique dans des pratiques démocratiques et se positionnent dans l'espace public (França Filho, 2006). Elles jouent en cela un rôle dans le changement institutionnel et la transformation sociale (Laville *et al.*, 2016) : « À l'hybridation des logiques marchandes et à la valorisation du principe de solidarité, l'idéal-type de l'entreprise sociale de type solidaire intègre dans ses composantes internes et externes les dimensions économiques, sociales et environnementales telles qu'elles sont appréhendées par le développement durable. Ancrée dans une économie populaire du travail, elle privilégie les relations de travail entre associés et limite le recours à des travailleurs salariés qui ne sont pas membres de l'organisation. »

Les **indicateurs sociaux** sont la finalité de transformation et de réparation, la solidarité démocratique et l'autonomie. Plus qu'un « service à la communauté ou à un groupe de bénéficiaires, et « portées par la volonté d'aller vers un autre monde plus égalitaire et de résoudre des urgences, les entreprises solidaires sont à la fois transformatrices et réparatrices » (*ibid.*). C'est la volonté de démocratisation exprimée en pratique par des solidarités construites depuis la base (ni fondée sur l'âge ou le sexe, ni sur la charité) qui entretient et légitime la finalité de ces entreprises. Il s'agit de transposer dans les pratiques de l'entreprise un postulat égalitariste affirmé dans l'ordre politique. Pour compléter la solidarité démocratique, l'action collective se veut aussi émancipatrice. Reprenant la critique du capitalisme dans la domination de genre, Nancy Fraser (2013) propose une approche dans laquelle la protection sociale autorise l'émancipation.

La **dimension politique** est affirmée dans l'approche solidaire. Cette dernière se démarque en cela, des deux approches précédemment présentées. En autorisant un débat entre les parties prenantes sur les demandes sociales et les finalités poursuivies, la dimension politique ouvre sur la construction d'espaces publics (Laville, 2003b). Pour Evers (2004), elle peut se traduire par la constitution d'un capital civique défini comme une ressource contribuant à la confiance et à la démocratisation. Construites autour de « large éventail d'initiatives autogérées issues de la société civile et des milieux populaires » (Eynaud, França Filho, 2019), les initiatives solidaires s'inscrivent dans la lignée du mouvement associationniste (Chanial, 2010). Pour cet auteur, elles témoignent d'une redémocratisation de l'économie par « des pratiques avancées en matière de délibération, de partage des décisions, de transparence gestionnaire et de rotation aux postes de responsabilité » (*ibid.*, p. 120).

TABLEAU 7. L'IDÉAL-TYPE DE L'ENTREPRISE SOCIALE DANS UNE PERSPECTIVE D'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

INDICATEURS	ENTREPRISE SOLIDAIRE
Economiques	*Hybridation des principes économiques et logiques de solidarité* *Cohérence de l'engagement économique, social et environnemental* *Valorisation du travail*
Sociaux	*Finalité de transformation et réparation* *Solidarité démocratique* *Autonomie*
Politiques	*Dimension publique* *Espaces publics intermédiaires* *Entrepreneuriat institutionnel et encastrement politique*

Source : Laville *et al.*, 2016.

Si, comme le rappelle Supiot, la solidarité « ne se laisse jamais dissoudre dans un pur calcul d'intérêt » et est avant tout un facteur de résistance contre l'emprise du marché (Supiot, 2014), les entreprises sociales de type solidaire ont pour vocation de développer des mobilisations fortes entre leurs membres et au-delà. En cela, leurs modèles socio-économiques visent une « lutte contre les inégalités et pour la justice sociale intégrant les aspects environnementaux » (Laville *et al.*, 2016).

4. Mesure de l'impact social et investissement social

Après avoir vu les évolutions des modèles socio-économiques du tiers secteur au travers de leurs activités (SIG/SIEG) et de leur dimension fonctionnelle instituée[53] (entreprises sociales, organisations à but non-lucratif, entreprises solidaires), il apparait essentiel de montrer que les institutions européennes ont fait également évoluer leurs méthodes d'évaluation, de contrôle (mesure de l'impact social) et de financement (investissement à impact social).

Évaluation, mesure et performance[54]

La question de l'évaluation a toujours été importante dans le champ organisationnel. Elle donne en effet à voir ce qu'est et ce que fait une organisation. Rendre des comptes auprès des financeurs dans une démarche de

[53] C'est-à-dire la manière dont les dynamiques collectives sont encadrées, font socle aux sein d'organisations statutaires établies. Comme le formule René Lourau au début des années 1970, le déroulé institutionnel est marqué par la constante dialectique entre une impulsion : l'instituant, c'est-à-dire le processus par lequel un groupe tend à s'organiser – et le résultat de cette impulsion : l'institué.

[54] Nous retiendrons comme définition de l'évaluation celle retenue pour les politiques publiques et reprise par Florence Jany-Catrice : « Évaluer une politique publique consiste à mesurer les effets propres de cette politique publique et, en fonction de critères bien définis, à porter un jugement de valeur sur ces effets, qu'ils soient voulus ou pervers, directs ou indirects, induits à court ou à long terme, etc. » (Boussaguet, *et al.*,, 2010). Elle se différencie du contrôle : « L'évaluation se pose en termes de signifiance et de signification. Elle implique un questionnement sur le sens. Le contrôle [et la mesure] repose[nt] sur des dispositifs construits, et les plus transparents possibles, alors que l'évaluation représente un processus et une démarche comportant toujours et nécessairement des zones d'opacité irréductibles. » (Ardoino, Berger, 1986.)

légitimation, ou auprès des bénéficiaires et des autres parties prenantes dans une perspective d'amélioration continue et de valorisation des pratiques (auto-évaluation), est devenu monnaie courante. L'évaluation s'avère ainsi d'autant plus centrale qu'elle conditionne souvent les financements et qu'elle peut orienter l'allocation des ressources de l'organisation. Dans un environnement compétitif, il s'agit désormais de faire la preuve d'une atteinte des objectifs pour lesquels l'organisation a été financée (Defourny, Nyssens, 2017).

Comme sur d'autres aspects, le néolibéralisme s'accompagne d'un désencastrement de la sphère économique et politique dans le champ de l'évaluation. Cette dernière devient instrumentale avec pour gage l'efficacité technique et la rentabilité économique. La mesure de l'efficacité se voit progressivement déchargée de sa dimension éthique et normative. Dès lors, rien ne s'oppose à son extension aux organisations publiques et à celles du tiers secteur (Knapp, 1984).

Les enjeux de la mesure sont relatifs aux indicateurs choisis (quoi mesurer ?) et aux parties prenantes impliquées (qui mesure ?). Le rapport de l'OCDE sur la mesure de l'impact social souligne à ce titre que si « certaines entreprises sociales utilisent déjà un système de comptabilité sociale et de reporting social, ainsi que d'autres mesures (dont certaines sont mentionnées ci-après) pour évaluer leur impact social, ce qui est nouveau est la tendance vers une mesure de l'impact social, et notamment vers un processus de mesure synthétique standardisé » (Jany-Catrice, 2015). Ainsi, « le faux surgissement de la culture de l'évaluation correspond, en termes de relations de structure, non seulement à la volonté de créer un marché de l'évaluation, mais aussi à transformer en marché cette part de l'économie qui est basée sur l'engagement et la réciprocité si ce n'est sur le désintéressement : le secteur associatif » (Blairon, 2008).

La mesure de l'impact social

Il n'y pas, à aujourd'hui, de consensus sur la notion et la mesure de l'impact social, que ce soit au niveau des différents pays de l'UE, des institutions européennes et du monde académique. Comme le rappelle un rapport de l'OCDE (2015), « l'idée de l'impact social est strictement liée à la valeur sociale produite par les organisations (Bassi, 2013). Les termes *impact social* [qui peuvent coïncider avec ceux de *création de valeur sociale* (Emerson e.a., 2000 ; Gentile, 2000) et de *rendement social* (Clark e.a., 2004)] ont de nombreuses définitions et peuvent aussi être liés à la *comptabilité sociale* » (*ibid.,* p. 5). Ainsi mesurer l'impact social d'une organisation lui permettrait premièrement de composer avec la raréfaction des finances publiques et aider les pouvoirs publics à faire « preuve de plus de prudence […] lors de l'attribution de leurs ressources » (*ibid.,* p. 5). Toujours au niveau financier, mesurer son impact pourrait permettre à une organisation d'attirer des financements privés issus d'investisseurs financiers traditionnels « prêts à investir dans les entreprises sociales » (*ibid.* p. 4). Enfin, cette mesure apporterait aux organisations une technique d'auto-évaluation susceptible d'améliorer leur performance et d'accéder plus facilement aux marchés de capitaux.

Au niveau européen, l'acte pour le Marché Unique II pose les bases institutionnelles du concept de la mesure de l'impact social en proposant aux État s membres de « se mettre d'accord sur de nouveaux outils pour montrer […] l'impact positif qu'ont les entreprises sociales [par] une méthode pour mesurer les gains socio-économiques qu'elles produisent ». Il s'agit de démontrer « par des outils rigoureux et systématiques […] que l'argent investi dans celles-ci est source d'économies et de revenus importants » (Commission UE, 2010). Dans les textes européens sur les entreprises sociales, l'impact social est approché au travers d'effets sociaux mesurables et positifs. Cette définition a des conséquences sensibles dans l'orientation des fonds européens d'investissement pour l'entrepreneuriat social et de ceux du programme pour le changement

social et l'innovation. Comme le souligne Nicole Alix (2013), ces questions se situent au cœur de l'évolution de quatre mondes :

– l'évaluation tournée vers la mesure et l'audit ;

– la finance se déplaçant de la banque vers la finance de marché ;

– les politiques publiques où l'État joue un rôle d'investisseur social ;

– l'économie sociale et solidaire ouverte à des formes d'entreprises sans contours statutaires définis.

Les notions d'entrepreneuriat social et de mesure de l'impact social étant intimement liées dans les politiques européennes, le groupe d'experts mis en place par la Commission européenne sur l'entrepreneuriat et l'entreprise sociale (GECES) a été mandaté pour élaborer une définition opérationnelle de la mesure de l'impact social. Cette mesure est présentée comme : « Le reflet des effets sociaux, tels que les mesures à long et à court terme, ajusté en fonction des effets obtenus par d'autres (attribution alternative), des effets qui se seraient produits de toute façon (effet d'aubaine), des conséquences négatives (déplacement) et des effets déclinant avec le temps (diminution)[55]. »

Cette définition s'accompagne de référentiels et de propositions d'indicateurs afin de proposer un cadre commun pour l'impact social des entreprises sociales (au sens large) et aider à la valorisation, monétaire, de leurs activités. Dans le secteur de l'activité économique, des méthodes basées sur la monétarisation de l'activité sur la base de l'impact social de l'organisation ont été développées, et notamment la méthode dite « SROI ».

La méthode SROI (*Social return on investment*)

Apparue aux États-Unis en 2002, la méthode du « retour social sur investissement » ou méthode SROI consiste à monétiser les impacts sociaux générés afin d'évaluer sous forme de ratio le rendement social de l'investissement. Elle est définie par Thierry Sibieude dans un guide publié par l'ESSEC comme « une méthode (non exclusive et en constante évolution) destinée aux organisations à finalité sociale qui veulent comprendre, mesurer et valoriser leur impact social, en complément de leurs résultats financiers » (Nichols, *et al.*, 2009). Les auteurs, avec l'appui du SROI Network, un cabinet britannique spécialisé dans le développement de cette méthode, propose de créer une « carte des impacts » afin de rendre compte de la création de valeur sociale produite par une organisation ». Ainsi, si le SROI est égal à deux cela signifie qu'un euro investi a permis de générer deux euros en valeur sociale.

Cet exemple d'outil de mesure de l'impact social est intéressant car son fonctionnement même impose la monétarisation de l'ensemble des choses qu'il tend à vouloir valoriser. Comme le rappelle ses promoteurs « Sur le principe, ce n'est pas différent des valorisations à l'œuvre sur le marché boursier, lesquelles sont simplement un reflet des valorisations subjectives cumulées des acheteurs et des vendeurs. Néanmoins, avec le SROI, la valorisation totale obtenue doit être plus complète. » (*Ibid.*, p. 34.) Cette méthode tend à aider à la prise de décisions d'investissements à travers un langage chiffré commun et comparable. Dès lors elle se confronte au problème du « tout monétisable » : Comment chiffrer la hausse de la confiance en soi des bénéficiaires d'un projet ? Le salaire perdu en raison du temps passé en prison ou à des travaux d'utilité collective est-il un indicateur pertinent pour mesurer la réinsertion sociale d'un jeune « délinquant » ? (*Ibid.,*

[55] Social Impact Analysts Association, 2014, Beyond Measurement: *Reflections on SIAA's Annual Conference 2013 ;* Social Impact Investments Taskforce, 2014, *Measuring impact. Subject paper of the Impact Measurement Working Group*.

p. 39.) Elle ne donne par ailleurs qu'un ratio global dont il est difficile de déduire des recommandations d'amélioration.

Les interventions des acteurs de l'économie sociale et solidaire sont conçues et modélisées comme autant de programmes séparés, à temps limité, et d'investissements censés produire des impacts sociaux sur des publics ciblés (Barbier, 2017). Bien que le rapport du GECES mette en garde sur le fait que « la mesure ne doit pas induire l'entreprise sociale à sélectionner un objectif pour garantir le respect des indicateurs au détriment de l'obtention d'un impact social, comme initialement prévu » (GECES, 2015), force est de constater que « de petites différences dans la façon de répondre aux besoins sociaux, risquent de devenir de grandes différences du fait des choix techniques opérés. Sur ce type d'activité, le « bruit » est souvent plus important que la mesure elle-même » (Chiapello, 2013).

Rencontre entre l'investissement à impact et l'investissement social

Sur le plan institutionnel, l'Union européenne parle de plus en plus d'investissement social [entendu comme une dépense sociale qui devrait davantage être appréhendée comme un investissement par les pouvoirs publics] et la notion se répand dans les États membres. Elle n'est pas neuve, loin de là, mais l'acception propagée par les services de la Commission européenne tend à y associer une conception particulière de l'évaluation d'impact (Barbier, 2017). Dans une volonté de repenser le rôle des services d'intérêt général, et plus spécifiquement les organisations d'action sociale, en y intégrant d'avantage de concurrence, le *business social* , l'investissement social, et l'évaluation d'impact se rencontrent dans la littérature grise de la Commission européenne. Le développement des investissements à impact social s'inscrit dans la volonté de mieux ancrer les organisations du tiers secteur dans le marché des services. Le *Global Impact Investing Network* (GGIN) est un réseau mondial dédié à cette thématique. Il propose une définition des investissements à impact qui inclut les investissements à impact social. Ces derniers sont « des investissements réalisés dans l'intention de générer un impact social et environnemental positif et mesurable ainsi qu'un rendement financier. [Ils] peuvent être réalisés à la fois sur les marchés émergents et développés, et ciblent une gamme de rendements allant des taux inférieurs à ceux du marché aux taux du marché, en fonction des objectifs stratégiques des investisseurs. L'impact croissant du marché des investissements fournit les capitaux nécessaires pour relever les défis les plus pressants au monde dans des secteurs tels que l'agriculture durable, les énergies renouvelables, la conservation, la microfinance et les services de base abordables et accessibles, notamment le logement, les soins de santé et l'éducation[56] ».

Dans une conférence organisée par Confrontation Europe, Eve Chiapello, directrice d'étude à l'École des hautes études en sciences sociales (EHESS), montre que « la mesure de l'impact social est l'un des enfants de la transformation très profonde du système de financement de l'économie et le signe que cette transformation atteint aujourd'hui le financement des activités sociales ». Ce processus de « financiarisation » implique un changement des financeurs et de leurs attentes : « Les banques qui connaissaient les organisations dont elles gardaient les comptes cèdent le pas à des univers d'investisseurs qui, pour opérer leur gestion de portefeuilles, ont besoin de rendu de compte et, pour ce faire, d'une

[56] https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#what-is-impact-investing

industrie de la mesure[57]. » La mesure de l'impact social répond donc à cette « hyper-intermédiation » qui doit rendre compte à de nombreux investisseurs. Ceux-ci ont besoin « d'indicateurs standardisés sur un grand nombre d'outils ». On assiste alors au développement de formes de contrôle à distance par des personnes qui ne connaissent pas l'activité, en lieu et place d'interactions avec des professionnels spécialistes « [substituant] dès lors des processus compliqués de mesures standardisées, et éventuellement auditées, à un contrôle par des connaisseurs » (Chiapello, 2013).

Les conséquences sur les organisations du tiers secteur

La mesure de l'impact social et l'investissement social fait courir plusieurs types de risques (Alix, Baudet (2014). Premièrement, la recherche de la « double rentabilité » de la part des « *impacts investors* » conduit à favoriser les structures capables de délivrer une rentabilité de marché. Le risque est donc bien celui d'une uniformisation des pratiques des organisations du tiers secteur, suscitée par le besoin de rentrer dans les standards des investisseurs. Le dilemme pour les organisations du tiers secteur est de s'adapter aux changements sociaux, économiques et politiques tout en maintenant l'exigence d'une solidarité universelle fondée sur l'intérêt général. La pression financière peut en effet les contraindre à délaisser les populations les plus complexes à gérer au profit de bénéficiaires plus facilement « valorisables ». Le risque est élevé car les processus de labellisation, de système de notation sociale ou même de « paiement au succès » orientent de façon plus ou moins directe les fonctionnements et les actions des organisations financées (Chiapello, 2013).

D'autre part, la recherche d'une rentabilité à court terme par les investisseurs financiers se fait au détriment des projets de long terme, tandis que les contrats à impact social favorisent un pilotage à distance de la décision d'investissement sans contact direct avec les porteurs de projets. Enfin, ces outils de mesure tendent à modifier les modes de mise en œuvre des politiques publiques relevant de la protection sociale et plus largement de l'intérêt général. En France, des institutions publiques en charge de l'action sociale ont lancé des travaux avec des laboratoires de recherches et France Stratégie (voir « l'investissement social, Quelle stratégie pour la France[58] ? »). L'un des enjeux est « celui du financement d'une stratégie d'investissement social. Faut-il augmenter les dépenses ? Faut-il redéployer les dépenses existantes, dès lors selon quels arbitrages ? En fonction des retours attendus, des modalités alternatives de financement et/ou de pilotage des dépenses sociales sont-elles à envisager[59] ? » Dans la même perspective, en Allemagne, le Social Reporting Standard allemand lancé en 2011 par Ashoka, Vodafone et la fondation Schwab, les universités de Hambourg et de Munich, PwC, et le ministère fédéral des affaires familiales, tente de créer un outil de mesure d'impact utilisable sur une base de rapport annuel d'impact en sept sections : le problème social et la réponse apportée, la chaîne d'impact, la stratégie et prospective, la structure de l'équipe et gouvernance et les états financiers. Certains travaux ont pointé des risques de

[57] Conférence « Puissance et limites des indicateurs ou mesures d'impact » organisée le 10 février 2015 à Paris par Confrontations Europe en partenariat avec la Caisse des dépôts.

[58] Séminaire « *L'investissement social : quelle stratégie pour la France ?* » conduit en partenariat par la Caisse nationale des allocations familiales (CNAF), la direction générale de la cohésion sociale (ministère des affaires sociales, de la santé et des droits des femmes), la Fondation des apprentis d'Auteuil, France Stratégie et le Laboratoire interdisciplinaire d'évaluation des politiques publiques de Sciences Po (LIEPP).

[59] *Ibid.* Voir présentation des enjeux du cycle de Recherches : http://investissementsocial.org/?page_id=10

désengagement de l'État, notamment envers des petites organisations et à terme de sélection des publics (Chauvière, Garrigue et al., 2016 ; HCVA 2016 ; UNIOPSS, 2016).

Alix et Baudet proposent ainsi deux angles pour l'observation de ces phénomènes. Du point de vue des bailleurs de fonds, l'évaluation peut servir d'instrument de contrôle et de rationalisation de la dépense. Se posent alors de nombreuses questions sur le monitorage de l'activité et du rendu-compte, sur le traitement de l'information relative aux bénéficiaires de l'action et sur le risque de normalisation des fonctionnements et des activités des organisations. Du point de vue des populations concernées par les impacts de l'économie sociale, l'évaluation peut par contre devenir un puissant instrument de négociation avec l'État. L'évaluation renvoie alors au modèle de développement et à ses transformations, ainsi qu'au rôle que joue l'économie sociale dans ces évolutions. En ce sens, elle renvoie au type de jugement posé sur la performance et aux formes de justification employées pour l'analyser (Boltanski, Thévenot, 1991).

Selon la vision adoptée, le rôle de l'économie sociale peut se voir d'un côté réduit à la fourniture de biens et de services auxquels ne pourvoient ni le secteur privé ni le secteur public, l'économie sociale compensant certaines failles de développement. D'un autre côté, ce rôle peut au contraire être perçu comme celui d'une entité intermédiaire entre la sphère publique et la sphère privée (Evers, Laville, 2004), suggérant une nouvelle dynamique de l'espace public (Dacheux, 2003). L'économie sociale est alors considérée comme un mouvement de prise en charge, de redéfinition de la notion du bien commun ou de l'intérêt général (Monnier, Thiry, 1997). De ce fait, elle s'inscrit dans le champ politique comme entité collective d'un espace conflictuel (Bouchard *et al.,* 2001) et peut avoir un effet institutionnalisant des pratiques alternatives par le biais de réformes institutionnelles. L'évaluation devient alors partie prenante d'une stratégie politique (Bouchard, 2008)

Comme le rappelle Bernard Perret (2008), l'évaluation reste subjective et le choix de la méthode comme des indicateurs est un processus complexe qui sélectionne les informations que l'on veut donner à voir. C'est donc un choix à la fois stratégique et politique : « L'évaluation est traversée par les rapports sociaux, avec des rapports de pouvoir. Les entreprises sociales se développent souvent dans des contextes socio-économiques complexes, voire de crise, qui conditionnent leurs rapports avec les pouvoirs publics et avec le marché. » (Alix, Baudet, 2014.) La non-prise en compte de ces rapports sociaux et des effets sur les individus qui participent de ce projet collectif au détriment d'objectifs de performance sociale va nécessairement défavoriser le tiers secteur. « Que produit l'économie sociale ? Comment peut-on définir et mesurer cette production ? La moitié de cette réponse dépend d'une compréhension de la valeur et de l'utilité sociales, non monétaires et immatérielles. Il faut que ces valeurs soient définies et acceptées par la société, pour que l'évaluation de certains aspects de l'économie sociale soit facilitée. » (*Ibid.* p. 23.)

Les auteurs poursuivent leur démonstration en proposant plusieurs pistes et prérequis indispensables pour éviter l'écueil des processus de standardisation les indicateurs de mesure d'impact au niveau des structures elles-mêmes, quels que soient les efforts déployés pour travailler sur ces mesures :

– « Préserver la diversité des référentiels ;

– promouvoir l'évaluation des "programmes" [afin d'évaluer les spécificités de chaque projet et leur cohérence d'ensemble plutôt que d'appliquer les mêmes critères pour l'ensemble de l'activité] ;

– former en conséquence les décideurs publics et privés ;

– promouvoir les processus – notamment les modes de gouvernance – autant que les résultats dans une évaluation de moyen et long terme ;

– différencier les structures lucratives et non lucratives ;

– miser sur les structures qui associent les parties prenantes dans leur gouvernance, car c'est le meilleur moyen d'agir durablement sur les risques sociaux et, donc, économiques et politiques » (Alix, Baudet, 2014).

Dès lors, il « importe [également] de ne pas aligner la totalité des politiques sur quelques métriques et de préserver d'une part la pluralité des référentiels, d'autre part de considérer que la connaissance de proximité des structures et des métiers reste un élément incontournable et complémentaire de toute politique sociale responsable » (Chiapello, 2013).

Il est à noter aussi que d'autres auteurs, tels qu'Alnoor Ebrahim et V. Kasturi Rangan (2010) proposent l'idée qu'une organisation produit différents types d'impacts (économique, social, politique et culturel). Ils utilisent les termes « impact sociétal ». La construction d'indicateurs sociaux et sociétaux permet d'envisager un bilan sociétal ou une démarche RSO par le biais d'une approche conventionnaliste (Defourny, Nyssens, 2017). L'économie de la fonctionnalité[60], quant à elle, propose de se questionner sur la « mise en œuvre de dispositifs d'évaluation (méthodes, outils) pour révéler la valeur et partager sur ce qui fait valeur ». Il s'agit de travailler avec des outils de partage de la valeur collective, des outils de mise en lumière des valeurs cachées, des méthodes pour mieux comprendre la perception individuelle d'une valeur commune et des méthodes de valorisation de la valeur immatérielle (Vuidel, Pasquelin, 2017). Un rapport de l'Agence de l'environnement et de la maitrise de l'énergie française (ADEME) rappelle à ce titre que : « La valorisation d'un effet ou d'une ressource de nature immatérielle – par exemple la confiance entre individus d'une équipe de travail – est délicate car elle est non quantifiable et non mesurable, sinon par des méthodes de substitution. Par exemple, on peut évaluer les dépenses de soins pour évaluer les coûts afférents à la non-santé. La valorisation de l'immatériel nécessite de développer des dispositifs qui ne soient pas uniquement quantitatifs ou rapportés à une dimension monétaire. » (*Ibid.*, p. 18.)

Bien qu'il soit nécessaire de comprendre l'intérêt de ces outils de mesure (de l'impact/utilité sociale), de leur plus-value pour la rationalisation des deniers publics, il est surtout important que les acteurs puissent les critiquer, élaborer leurs propres outils pour l'amélioration qualitative de la prise en charge des personnes vulnérables. Il y aurait donc une nécessité de pluraliser les outils de mesure et d'en débattre. Le changement de paradigme induit par la notion de mesure de l'impact social et par l'investissement social réinterroge la notion même de démocratie. L'État détenteur de la définition et de l'orientation des politiques publiques (composé de personnes élues, directement ou indirectement) est en effet supplanté dans son rôle par des investisseurs privés dans une logique de rentabilité sociale.

Comme le souligne les recherches récentes sur le secteur (Enjolras *et al.*, 2018 ; Zimmer, Pahl, 2016 ; Archambault, 2017), les changements dans l'environnement social, économique et politique dans lequel évoluent les organisations du tiers secteur en Europe compromettent progressivement sa durabilité. Cette fragilité s'explique principalement en raison de pressions financières croissantes et de la mise en place de mécanismes de financement et de réglementation fondés sur le marché qui sousestiment la valeur démocratique et le rôle sociopolitique du tiers secteur.

[60] Selon l'Agence de l'environnement et de la maitrise de l'énergie française, (ADEME), « l'économie de la fonctionnalité consiste à fournir aux entreprises, individus ou territoires, des solutions intégrées de services et de biens reposant sur la vente d'une performance d'usage ou d'un usage et non sur la simple vente de biens ».

5. De nouveaux modèles pour repenser le tiers secteur

La crise économique qui a plongé l'Europe dans une décennie de politiques d'austérité devenues structurelles et la marchandisation généralisée des politiques européennes rendent plus que jamais nécessaire la réaffirmation dans leur modèle de la fonction sociopolitique des organisations du tiers secteur. Cette dernière sous-partie cherchera dans un premier temps à mieux appréhender les nouveaux modèles socio-économiques des associations et du tiers secteur dans les pays de l'Union européenne en analysant certains exemples sectoriels au travers de la grille polanyienne[61]. Dans un second temps elle se concentrera sur la capacité de ces organisations à porter les préoccupations citoyennes au sein de ce que l'on pourrait qualifier d'un « espace public européen » (Dacheux, 2001) dans une perspective de réencastrement démocratique et d'affirmation de leur fonction politique.

Société civile organisée, initiatives sectorielles : vers d'autres modèles socio-économiques ?

Les courants historiques et idéologiques qui ont façonné l'Europe se sont manifestés de façons très différentes en fonction des pays concernés. Répondant à des besoins locaux, des structurations diverses ont permis de faire vivre le lien social dans les territoires et d'apporter des réponses adaptées par leurs modèles économiques spécifique. À travers les exemples des entreprises sociales d'insertion (WISE), des coopératives sociales et des caisses d'aide réciproques (CAR), nous proposons l'observation d'organisations du tiers secteur qui ont fait l'objet de travaux de recherches et nous permettent de les présenter à travers le prisme de l'économie substantive.

- ***Les marchés ré-encastrés des entreprises sociales d'insertion (WISE)***

Le domaine de l'insertion par l'activité économique a émergé dans les différents pays européens grâce aux initiatives de la société civile (travailleurs sociaux, militants associatifs, formateurs, syndicalistes, etc.) à partir les années 1970-80. L'État, les collectivités territoriales, l'Europe, les ont reconnues, financées et encadrées dans le cadre de politiques publiques de l'emploi et d'insertion qui se sont déployées pour faire face aux problèmes du chômage et de l'exclusion dans le dernier quart du XX^{e} siècle (Laville, Lemaître et Nyssens, 2006, p. 279-280). Leur diffusion au début XXI^{e} siècle s'est faite de façon concomitante avec l'extension du vocable d'entreprise sociale et l'on a commencé à parler de *Work integration social enterprise* (WISE)[62]. Les travaux du réseau EMES ont cherché à comprendre dans quelles conceptions de l'entreprise sociale (anglo-saxone *versus* européenne) ces initiatives d'insertion s'inscrivaient tant aux niveaux de leurs fonctionnements économiques, de leurs gouvernance que leurs rapports aux politiques publiques[63]. Nous

[61] Voir p. 6 de la présente étude sur les différentes formes de désencastrement.

[62] Entreprise sociale d'insertion (ESI) en français.

[63] Voir *Infra.*

nous intéresserons ici plus particulièrement à la dimension économique en regardant notamment comment se construisent les marchés de l'insertion par l'activité économique.

S'inscrivant dans la définition substantive de l'économie[64], les travaux du réseau EMES dépassent l'approche selon laquelle ces entreprises sociales d'insertion « mobilisent seulement deux types de ressources : les ressources marchandes, comme toute entreprise, et les ressources non marchandes en provenance du secteur public, qui visent à compenser le manque de productivité et les besoins des travailleurs en insertion en termes d'accompagnement et de formation. Selon l'hypothèse avancée, les entreprises sociales européennes utilisent une combinaison complexe de ressources, basée sur quatre types de relations économiques : le marché, la redistribution, mais aussi le marché (ré)encastré sociopolitiquement et la réciprocité. » (Gardin *et al.,* 2012, p. 8). Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces travaux.

En premier lieu, il convient de relativiser l'inscription dans le marché de ces entreprises que soulignent les pouvoirs publics, comme certains réseaux de l'insertion par l'activité économique. Selon eux, « la redistribution, mobilisée à travers des subventions publiques, viendrait juste compenser le déficit de productivité des personnes en insertion, leur accompagnement social, leur formation, le sur-encadrement que cela entraîne » (Gardin *et al.,* 2012, p. 90). Si effectivement, les ESI mixent bien des ressources marchandes et de la redistribution, les ressources de la redistribution dépassent le simple règlement du « coût de l'insertion ». Le secteur public est aussi un acheteur de biens et de services et, en cumulant ces achats, les aides et subventions versées, il est en fait le principal fournisseur de ressources des ESI (56 % des ressources totales). Pourtant, « menacées d'accusation de concurrence déloyale par le secteur privé lucratif, les ESI peuvent rechigner à mettre en évidence leur rapport privilégié avec le secteur public et l'importance de la réciprocité pour leur équilibre économique, alors que ceux-ci apparaissent vitaux » (*ibid.,* p. 90).

TABLEAU 8. HYBRIDATION GÉNÉRALE DES RESSOURCES DANS LES ESI

L'origine des ressources Les types de ressources	Ménages	Secteur privé	Secteur public	Tiers secteur	Total des ressources
1. Les ressources monétaires	16 %	15 %	51 %	6 %	88 %
1.1. La vente de biens et services	15 %	15 %	**19 %**	4 %	**53 %**
1.2. Les subventions directes			**32 %**		32 %
1.3. Les dons, cotisations…	1 %	0 %	**0 %**	1 %	2 %
2. Les ressources non monétaires	5 %	0 %	**5 %**	2 %	12 %
2.1. La valorisation des aides non monétaires et des subsides indirects	0 %	0 %	**4 %**	2 %	6,5 %
2.2. La valorisation du travail volontaire	5 %	0 %	0 %	0 %	5,5 %
Total des ressources (monétaires et non monétaires)	21 %	15 %	**56 %**	8 %	100 %

Source : Perse *in* Gardin (2012).

À partir de l'analyse d'un échantillon de 146 entreprises sociales d'insertion sur 11 pays (Gardin 2006 ; 2012), il apparaît qu'une majorité (63 %) intègre la réciprocité pour une valorisation supérieure à 1 % du budget, alors

[64] Cf. Introduction de la présente étude.

que ce comportement économique n'est pas identifié par les politiques publiques et qu'il a un impact sur la mobilisation des ressources marchandes, notamment.

TABLEAU 9. TYPES D'HYBRIDATION DES RESSOURCES DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION

	1. ESI de la redistribu-tion	2. ESI mixtes	3. ESI marchandes et de marché réencastré socio-politiquement	4. ESI mobilisant la réciprocité et la redistribution principalement	5. ESI mobilisant la réciprocité et les marchés et marchés réencastrés principalement	Moyenne
Marché	9 %	45 %	53 %	9 %	43 %	33,5 %
Marché encastré	0 %	11 %	44 %	16 %	31 %	22,2 %
Redistribution	90 %	44 %	4 %	62 %	16 %	36,9 %
Réciprocité	*0 %*	*0 %*	*0 %*	13 %	11 %	7,4 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Nombre	11 (7 %)	25 (17 %)	20 (14 %)	39 (27 %)	51 (35 %)	146 (100 %)

Source : Perse *in* Gardin (2012).

En effet, au-delà de l'apport de ressources, la réciprocité se traduit par une capacité à construire des relations économiques marchandes prenant en compte les objectifs sociaux et sociopolitiques des ESI. On assiste à une volonté de prise en compte de l'autre dans des relations qui sont pourtant centrées sur l'échange de biens et de services à partir de la fixation de prix. Granovetter (2000, p. 204) a mis en évidence l'importance des réseaux sociaux dans la construction et le fonctionnement des marchés, soulignant l'encastrement réticulaire des relations marchandes. En s'intéressant à la prise en compte des objectifs sociopolitiques dans les achats de biens et de services aux ESI, l'analyse montre que celles-ci participent, non seulement d'un encastrement réticulaire du marché, mais aussi d'un (ré)encastrement sociopolitique du marché.

Si, comme toutes entreprises, les ESI s'appuient sur des réseaux sociaux locaux, leur originalité tient à la prise en compte, par les acheteurs, de leurs objectifs sociaux et sociopolitiques. Le (ré)encastrement des marchés se fait moins avec les ménages et le secteur privé qu'avec les pouvoirs publics dont les achats aux ESI sont motivés, pour les trois-quarts, par ces objectifs sociaux et sociopolitiques, que ceux-ci soient simplement liés à l'insertion de personnes en difficulté ou qu'ils s'accompagnent de la prise en compte de leur production d'utilité sociale (activités environnementales, services sociaux, contribution au développement local, à la cohésion sociale…). Cette mobilisation du secteur public relativise leur inscription dans un marché qui ne serait pas sujet à différents types de régulation.

La réciprocité joue un rôle central en influençant la manière dont sont mobilisées les ressources marchandes. L'analyse montre que dans les ESI où la réciprocité est la plus faible, les relations économiques se réalisent le plus avec une logique marchande, alors que dans les cas où les ressources de la réciprocité monétairement valorisables sont présentes, les marchés réencastrés sont nettement plus présents. La réciprocité qui se manifeste à travers l'engagement bénévole ou les réseaux de solidarité apparaît alors comme un moyen de construire des relations marchandes prenant en compte les objectifs sociaux et sociopolitiques des ESI.

- ***Une réponse « réciprocitaire » aux problématiques sociales par les caisses d'aide réciproque (CAR) en Roumanie***

Constituées sous forme d'associations sans but lucratif, les caisses d'aides réciproques (CAR) ont pour objet social « l'entraide mutuelle, l'assistance sociale et la charité »[65]. Les CAR étant considérées comme des « institutions financières non bancaires » (IFN), des unités protégées (UPA) ou des sociétés commerciales, elles peuvent développer des activités économiques. Créées dès 1951 par le gouvernement communiste roumain, elles se sont ensuite développées à travers le pays et étaient près de 3 000 en 2010, gérant environ 700 000 millions d'euros d'actifs immobilisés (Bioteau *et al.* 2014, p. 54). Ces caisses d'aide réciproque existent sous deux formes distinctes en termes de bénéficiaires et de législation : les caisses d'aides réciproques pour les retraités et les caisses d'aides réciproques pour les salariés (*ibid.*).

Les CAR pour les retraités sont un modèle très hybride puisque leurs activités sont situées entre les établissements de crédit et d'aide sociale, les caisses d'allocations familiales en France et les associations gestionnaires de prestations sociales. En effet, elles peuvent accorder à leurs membres, en fonction des situations, des crédits remboursables avec un taux d'intérêt faible, ou encore des aides financières non remboursables, et elles fournissent également aux retraités des services comme des centres de jour, des cantines sociales, des services médicaux ou des activités récréatives, culturelles et touristique à moindre coût.

Les CAR pour les salariés peuvent quant à elles accorder des crédits à leurs membres. Elles sont constituées en réseaux locaux (39 unions départementales) et ont une représentation au niveau national (UNCARSR)[66]. Cette Union représentait ainsi 2 377 caisses en 2012 dans tout le pays, et regroupait environ 1 million de membres. Depuis près de 10 ans, les CAR pour les retraités ont plus que doublé leur chiffre d'affaire et le nombre les CAR pour les salariés à triplé. Cette augmentation s'explique notamment par le vieillissement de la population roumaine et l'attractivité pour les salariés du secteur privé de créer des caisses qui leur permettent d'emprunter à des taux bien inférieurs à ceux du secteur bancaire classique (Dragan, 2017).

À travers deux études de cas spécifiques, Alexandru Dragan (2017) propose de montrer comment la « démultiplication de ces institutions témoigne […] d'une capacité des organisations d'économie sociale et solidaire en Roumanie à agir localement » (*ibid.*, p. 119). Située dans la région la plus dynamique d'un point de vue économique, la CAR pour les retraités de Timişoara est la plus grande de la région avec 19 000 membres et 500 000 euros de budget en 2015. La Roumanie a connu une très forte augmentation de sa population de personnes retraitées, dont la plupart vivent dans des conditions précaires. Cette situation s'explique notamment par l'absence de couverture médicale complète et gratuite et une pension très faible (190 euros par mois). Dans ce contexte, « la CAR répond à des besoins, parfois des urgences, non satisfaites par l'État ou par le marché ». Permettant le prêt de faibles sommes à des taux abordables, la caisse ne se limite pas à sa fonction financière et assume d'autres activités pour ses membres qui dépassent le cadre du marché. En plus de la gestion d'une polyclinique spécialisée dans les pathologies liées à l'avancée en âge, « la structure dispose [également] d'un centre de loisir à 20 km à l'est de Timișoara, disponible gratuitement aux membres, d'une bibliothèque, elle organise aussi des excursions en Roumanie et à l'étranger et dispose de sa propre chorale et de son atelier de peinture ». Elle jouit d'un grand bâtiment en centre-ville et a

[65] Dans la législation roumaine : L 122/1996 Art. 1, L 540/2002 Art. 1

[66] Pour en savoir plus, leur site internet : https://www.uncar.ro/Despre-noi.aspx

surtout de référents locaux dans l'ensemble des provinces alentour. Elle constitue pour de nombreux retraités le seul lieu de socialisation, de soin et d'aide au financement.

À la jonction entre les modèles de banques coopératives, de caisses d'allocations, d'associations médico-sociales et socioculturelles et de mutuelles de soins et d'assurances, les CAR s'inscrivent dans le courant des sociétés de secours mutuel françaises et ont préfiguré dès 1951 un système communautaire de protection sociale. Leur modèle repose sur la double qualité de leurs membres, en tant qu'allocataires et clients, et sur une gouvernance démocratique. Combinant ainsi les activités de prêt bancaire, de gestion de prestations sociales et de santé et de fourniture d'activités socio-culturelles et touristiques, les CAR proposent un (ré)encastrement socio-politique du marché. Dans une approche très structurée et avec un ancrage local fort, elles hybrident les quatre types de relations économiques : le marché à travers de leur activité concurrentielle de mutuelles d'assurance et de crédit, la redistribution à travers leur fonction de caisse d'allocation, mais aussi le marché (ré)encastré socio-politiquement et la réciprocité à travers leur rôle de lien social sur les territoires (lieu de rencontre, d'échanges, de soins…). Ce modèle qui prend en Roumanie des formes associatives rappelle en grande partie le rôle que peuvent jouer les mutuelles en France et montre bien que « l'esprit de Rochdale » (Holyoake, 2017) s'est traduit de façons différentes en fonction des pays européens et de leurs besoins locaux, consacrant l'associativité sous toutes ces formes.

- ***La perspective solidaire des coopératives sociales***

Nées en 1854 avec la première coopérative de consommation, promue par l'Association générale des ouvriers de Turin (Pezzini, 2013), le mouvement des coopératives n'a cessé de croitre et s'est particulièrement développé depuis les années 1980-1990 avec les coopératives sociales (Laville, Gardin, 1999 ; Paini, Borzaga, 2011 ; Zandonai, 2014). Celles-ci constituent aujourd'hui l'une des composantes majeures du tiers secteur italien. Selon les statistiques historiques du ministère du travail italien, le nombre de coopératives sociales a presque quintuplé entre 1993 et 2000 pour atteindre en 2015, 59 027 coopératives actives - soit 1,3 % des entreprises actives sur le territoire national – employant un peu plus de 1,1 million de personnes[67] (salariés et indépendants) sur une moyenne annuelle de postes (Borzaga *et al.*, 2019).

Il existe deux types de coopératives dites « sociales » en Italie : les coopératives ayant des activités dans les champs médico-social et socio-éducatif et les coopératives opérant dans le secteur de l'insertion par l'activité économique. Différents par les publics qu'ils prennent en charge et la nature de leurs actions, ces deux types de coopératives se retrouvent autour d'un mode de gouvernance original et horizontal qui permet d'associer les principales parties prenantes (bénévoles, salariés, bénéficiaires de l'action et autres) autour d'un projet collectif. Il est intéressant de noter à ce titre que ce fonctionnement n'est pas sans rappeler celui des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) et de nombreuses associations françaises qui, avec des statuts différents de celui des coopératives sociales, proposent une gouvernance participative autour de projets collectifs de proximité. Ce fonctionnement permet là encore de rassembler les sphères économiques, sociales et politiques et « fait écho à d'autres mouvements s'inscrivant dans une perspective d'économie solidaire » (Laville, Gardin, 1999, p. 64).

[67] L'étude combine plusieurs sources de données publiées par l'Institut national de la statistique (ISTAT). La base statistique à partir de laquelle les données sur les coopératives ont été élaborées est le registre statistique des entreprises actives (ASIA), créé conformément au règlement européen (CE n° 177/2008) régissant le développement des répertoires statistiques des entreprises entre les États membres.

La difficulté pour les associations d'accéder aux activités économiques dans leurs modèles non lucratifs a bouleversé les réponses aux besoins sociaux en Italie. C'est dans ce contexte qu'ont pu se développer les coopératives sociales, appuyées également par un environnement légal favorable qui place le principe de solidarité comme un principe constitutionnel inhérent à la République et dont l'État doit être garant[68]. Comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, ce mouvement coopératif a été appuyé par l'État dans la construction des politiques sociales dans les activités et sur les segments de territoires et de population où celui-ci n'arrivait pas à atteindre ses objectifs. Il a alors encouragé le développement de ces communautés auto-organisées pour répondre à l'origine aux besoins primaires de la population (*ibid.,* p. 65). Après avoir assuré ces activités d'ordre caritatif ou social, les coopératives sociales ont évolué dans des activités plus commerciales : elles se sont structurées autour de la nécessité de concilier une activité économique, un objectif social déterminé, notamment au travers de création d'emplois par les acteurs du territoire concernés et un vivier de bénévoles, avec l'envie de porter un projet politique territorial transformateur. Ainsi, « la coopérative de solidarité sociale se fixe deux objectifs supplémentaires qui la distinguent des associations et des organismes publics : elle cherche, en même temps, à être une entreprise et à maintenir une démocratie interne » (*ibid.,* p. 66).

Afin de répondre de façon cohérente aux besoins sociaux des territoires à travers une activité entrepreneuriale et de création d'emplois, de nombreuses coopératives sociales se construisent sur des structures de petites tailles, très spécialisées dans leurs activités et reconnues pour leurs compétences métiers et la relation de service dans les activités économiques. Enfin, elles sont aussi caractérisées par un ancrage local fort, tout en étant interconnectées les unes aux autres dans des réseaux structurés aux niveaux régional et national. Dans leurs modèles économiques, les coopératives sociales bénéficient de financements privés issus de la vente de leurs biens et services, mais également de financements publics. Les financements publics témoignent de leurs projets de transformation du territoire qui, comme pour d'autres organisations du tiers secteur, dépassent les intérêts spécifiques de leurs bénéficiaires et de leurs clients. À travers leurs modes de gouvernances et leurs activités économiques, elles contribuent à l'intérêt général, à la justice sociale, à « une plus grande cohésion sociale et à la création de capital social » (Zandonai, 2014). À titre d'exemple, une coopérative sociale a mis en place un lieu de résidence pour des personnes atteintes par le sida « qui peut être perçu comme dépassant un choix individuel à partir du moment où des gens s'intéressent, au-delà de la maladie de ces personnes, à la manière dont elles peuvent continuer à vivre dans un univers autre que médical. De ce fait, ce lieu ne peut être uniquement considéré comme fournissant des services à des individus puisqu'il fait réfléchir sur la place de ces personnes dans notre société. Il en est de même pour les services à domicile des personnes âgées issus d'une réflexion relevant de la même logique. » (Laville, Gardin, 1999, p. 77.)

Un autre exemple intéressant à ce titre est celui des coopératives sociales gérant des biens confisqués à la mafia (Bucolo, 2015). En effet, une loi de 1996 dite « 109/96 » propose d'instituer des relations partenariales sur les territoires entre acteurs publics, coopératifs et associatifs dans le cadre de la lutte contre la criminalité organisée. Cette loi permet notamment aux pouvoirs publics de mettre en gérance par des

[68] L'article 2 place la solidarité sociale, comme un « droit inaliénable » que la République doit s'efforcer de garantir, au même titre que l'égalité politique et économique. L'article 3 établit ensuite qu'il « est du devoir de la République de détruire les obstacles économiques et sociaux qui réduisent la liberté et l'égalité des citoyens en empêchant le plein développement de l'individu ».

coopératives des terres confisquées à la mafia. Malgré des rapports fragiles nourris de défiance et de difficultés pratiques (intimidations, menaces de la part de la mafia), ces espaces institués ont permis le développement d'actions de création d'emplois de proximité et de productions de produits de qualité dans des territoires en difficultés économique et sociale. Ici encore, les coopératives sociales ont pu remplir une fonction socio-politique tout en développant des activités productives, ce qui « leur permet de jouer un rôle croissant dans les nouveaux compromis institutionnels territoriaux » (Demoustier, Richez-Battesti, 2010).

Ces organisations sont un troisième exemple de réconciliation de la dimension réciprocitaire sur le plan économique (défense de la qualité des emplois comme un moyen et non une fin), social (solidarités de proximité, volontaires et choisies) et politique (exercice régulier de la démocratie locale et expérimentation de gouvernances horizontales). Comme dans les deux exemples précédents se réalise dans ces organisations le ré-encastrement entre les sphères économique et sociale au service d'un projet politique. Afin de porter leurs revendications au niveau national en structurant leur action de plaidoyer, les coopératives sociales italiennes sont constituées en réseaux. Ces réseaux correspondent aux courants idéologiques, sociaux, religieux etc. et travaillent aussi sur les différents secteurs d'activités coopératifs. Dans la perspective de se structurer à plus grande échelle, les trois grands réseaux coopératifs italiens (AGCI, Confcooperative, Legacoop) ont créé en 2013 une « Alliance européenne coopérative » basée sur la défense au niveau européen de leurs revendications communes : « La volonté, exprimée avec force, que la coopération joue un rôle significatif dans la construction d'une société et d'un marché capables d'établir la juste harmonie entre travail, économie et bien-être. » (Pezzini, 2013, p. 37.) Faisant le lien entre fonction politique de proximité, lieu d'apprentissage démocratique et volonté de plaidoyer au niveau européen, cette Alliance européenne montre bien l'importance aujourd'hui pour de nombreux acteurs du tiers secteur d'affirmer l'expression de leur fonction tribunicienne dans les espaces institutionnels de l'UE.

Le rôle socio-politique central du tiers secteur en Europe

Au-delà des exemples sectoriels/spécifiques évoqués dans la partie précédente, le rôle central de la fonction socio-politique des associations a aussi été étudié dans sa dimension « européenne ». Il réside à la fois dans la manière dont le tiers secteur a su se structurer en réseaux à Bruxelles pour jouer ce rôle d'interface entre les réseaux locaux et nationaux et les institutions européennes, mais aussi dans une myriade d'initiatives locales partout en Europe, qui participent de la création d'un espace public européen. Plus que leur poids économique, c'est la fonction socio-politique des organisations du tiers secteur qui légitime ce rôle vis-à-vis des citoyens et des principes démocratiques. « […D]'abord et avant tout, les associations tissent le lien social entre leurs membres, entre salariés et bénévoles, entre elles-mêmes, car elles sont structurées en réseau, et avec les autres institutions qui constituent la société civile. » (Archambault, 2001.)

Ce rôle, très prégnant au niveau local, s'est développé au niveau européen à la fin des années 1980. Des organisations du tiers secteur se sont structurées et mises en réseaux autour d'enjeux sectoriels pour défendre des droits spécifiques (droits des femmes, des minorités religieuses et ethniques, des communautés LGBT, etc.) et des droits humains au sens large, mais aussi en lien avec la défense d'une Europe sociale et politique (souvent en lien avec la promotion d'un modèle fédéral) à même de compenser les effets néfastes de la construction économique européenne (Caillé, 2006). En crise de légitimité politique, l'Union européenne – au travers de ces institutions – a progressivement institué ces réseaux comme les composantes principales d'une « société civile européenne » qui devait elle-même participer à la création

d'une citoyenneté européenne. Cette conception se situe dans la même approche que plusieurs théorisations de la société civile des années 1990. En effet, « si l'on caractérise la société civile à la suite de Cohen et Arato (1994) comme une sphère différente de l'État et du marché, les associations relèvent d'une société civile organisée parce qu'elles influent sur la configuration de l'espace public par le biais d'innovations et de dissensions qu'elles parviennent à exprimer, y compris pour leur production socio-économique [...] » (Laville, 2006). Selon Cohen et Arato, la capacité des démocraties libérales à constituer une société civile robuste est devenue une condition inhérente à leur capacité à perdurer au XXI^{e} siècle. La société civile est censée fournir la réponse à deux questions principales : comment faire exister des identités diverses tout en préservant des valeurs communes, et comment conserver un espace citoyen dans une société de marché ? (Vincent, 2011).

La plupart des ouvrages sur le sujet mettent en exergue deux tendances principales auprès des institutions européennes dans la conceptualisation d'une société civile telle qu'elle est prônée dans les traités depuis 1992 (traité de Maastricht). D'un côté une société civile institutionnalisée, composée de groupes de représentants du tiers secteur (défense des droits, environnement, lutte contre la pauvreté, etc.) : organisée, composée de permanents et en liens étroits entre elles et avec les institutions européennes, elle repose sur les actions de lobbying par l'expertise, celle-ci étant le seul mode d'influence légitimé à Bruxelles. De l'autre, sont cités de manière plus rare et disparate des mouvements hétérogènes composés de petites organisations, moins structurées, et donc très difficiles à observer, qui contestent cette « société civile organisée ». Pour ces mouvements, la « société civile » institutionnalisée et technocratique ne serait pas représentative d'une démocratie « réelle » : l'implication des citoyens n'est pas suffisante et le rôle politique de proximité des organisations du tiers secteur ne semble pas reconnu à sa juste valeur. Ce deuxième courant privilégie les manifestations, les pétitions et d'autres formes d'actions collectives au lobbying sous peine de tomber dans l'institutionnalisation qu'il dénonce. Ces deux tendances différentes renvoient à « la bipolarité inhérente aux espaces publics, pris « entre instrumentalisation et expression collective », les unes représentant davantage le « pouvoir administratif » selon l'expression d'Habermas[69] et les autres « le pouvoir communicationnel » (Weisbein, 2008).

- ***Les réseaux d'experts, expression du pouvoir administratif ?***

La question des réseaux associatifs renvoie à la problématisation du changement institutionnel en démocratie, dans lequel on peut admettre que les acteurs de la société civile, diversement organisés, fournissent des matrices d'action en capacité d'infléchir les modes d'intervention publique (Bucolo, 2015). Le concept de société civile quant à lui est très complexe à définir et difficile à appréhender mais il incarne de plus en plus un « nouveau genre professionnel de la politique » (Weisbein, 2008) investissant des questions morales, concrètes et spécialisées et un nouveau type d'entreprises politiques : le réseau, l'association ou l'ONG. Dans son approche socio-politique, la société civile va plus loin que l'enchevêtrement d'interactions sociales et culturelles à l'heure de la mondialisation des échanges, et est très liée au concept d'espace public européen au sens d'Habermas (1992). Elle peut être vue comme « un agrégat hétérogène et instable, construit socialement et porté par des réseaux associatifs qui tentent de la définir » et qui ont trouvé une

[69] Habermas propose une synthèse des thèses de Weber sur le système politique relevant de l'autorité publique qu'il appelle « pouvoir administratif » et d'Arendt sur un espace collective d'interaction entre citoyens autour de l'être ensemble » qu'il qualifie de « pouvoir communicationnel ».

reconnaissance de la part des institutions européennes par son intermédiaire, notamment au travers du concept de « société civile structurée »[70] et de « dialogue civil »[71].

La littérature institutionnelle européenne a, depuis les années 1990, entreprit la promotion du rôle de cette « société civile européenne » et la littérature sur le sujet est conséquente. Au niveau institutionnel, au sein de l'unité « politique de la citoyenneté » de la direction générale de la communication de la Commission européenne, le programme « l'Europe pour les citoyens » propose aux « organisations intéressées par la citoyenneté européenne active » d'échanger sur des questions concernant la participation des citoyens (aspects essentiellement méthodologiques) ainsi que des questions transversales et politiques liées à la citoyenneté. Sélectionnées parmi les réseaux associatifs et plus largement du tiers secteur comme « des partenaires privilégiés » de la Commission, une cinquantaine d'organisations sont financées pour participer à ce « dialogue civil organisé » et porter les aspirations citoyennes auprès des institutions européennes. Pour mieux appréhender leur rôle, plusieurs auteurs (Weisbein, 2008 ; Michel, 2007 ; Dacheux, 2001) proposent d'analyser l'histoire de ces réseaux, l'origine de leur création, leurs modèles économiques et questionnent chacun à leur façon la légitimité de leur fonction politique dans la construction européenne.

À la fin des années 1980, les différentes composantes du tiers secteur se sont constituées en plateformes pour tenter de rééquilibrer le rapport de force entre la représentation des intérêts industriels, aussi nombreux que puissants, tout en tenant compte du besoin de disposer d'interlocuteurs avec une expertise technique en mesure de transmettre rapidement une information spécifique à certains secteurs (Weisbein, 2000). Cela s'est traduit par un mouvement de professionnalisation des représentants associatifs avec spécialisation des militants et recrutement de permanents sur des compétences techniques. Dans leur structuration, les réseaux associatifs sont structurés de trois façons différentes : les réseaux thématiques (Forum européen des migrants, Eurochild, Lobby européen des femmes…), les réseaux idéologiques (Mouvement européen international, réseau des fédéralistes européens) et coordinations autour de la spécificité associative (Comité européen des associations d'intérêt général – CEDAG, *European Citizen Action Service* – ECAS) [Dacheux, 2001]. D'un point de vue sectoriel, les relations entre ONG environnementales et la direction générale de l'environnement de la Commission européenne sont un exemple prégnant du lien entre institutions et société civile (Michel, 2007). Ce lien peut être perçu comme une forme de reconnaissance de la fonction socio-politique des organisations du tiers secteur, de leur capacité à être présentes comme lien entre voix de citoyens et institutions. Cependant, ce type de relations s'avère également difficile à entretenir, développer et parfois légitimer. Les rapports complexes et ambivalents entre d'une part, les réseaux du tiers secteur et de la « société civile » et, d'autre part, les institutions européennes illustrent la difficulté pour le tiers secteur à trouver sa place, son rôle et ses modes d'actions dans la démocratie en Europe.

---

[70] La Commission européenne affirmait en 1999 que la « société civile regroupe notamment les organisations syndicales et patronales (les « partenaires sociaux »), les organisations non gouvernementales, les organisations de base, les organisations qui impliquent les citoyens dans la vie locale et municipale… ». Selon l'avis du Comité économique et social européen (CESE) auquel la Commission invitait à se reporter (JO C 329 du 17/11/1999, p. 30), la société civile organisée constitue « l'ensemble de toutes les structures organisationnelles dont les membres servent l'intérêt général par le biais d'un processus démocratique basé sur le discours et le consensus, et jouent également le rôle de médiateurs entre les pouvoirs publics et les citoyens ».

[71] Article 11 du traité sur l'UE affirme que « les institutions européennes entretiennent un dialogue ouvert, transparent et régulier avec les associations représentatives et la société civile ».

Hélène Michel (2007) constate sur ce point que les réseaux européens sont fragiles depuis leurs origines car leur modèle économique repose dans une moindre mesure sur les cotisations de leurs membres, et en grande partie sur les financements européens qui ont permis leur structuration. Dès lors, comme l'ensemble des organisations qui dépendent des financements publics d'institutions se présentent comme les contre-pouvoirs, leur crédibilité peut être remise en cause. Ainsi, la structuration dès 1995 d'une « société civile organisée » a permis à plusieurs organisations d'installer un bureau et des permanents salariés à Bruxelles, mais les réductions progressives depuis dix ans de ces financements fragilisent les réseaux implantés depuis. Dans les financements, la baisse des subventions de fonctionnement rend difficile parfois le maintien d'un nombre de permanents suffisant pour assurer l'activité de lobbying que ces réseaux proposaient jusqu'à lors. En outre, la suppression de nombreux financements de traduction (lors d'évènements, pour leurs plaidoyers et leurs documents d'information) rend très complexe la réalité d'un lien possible avec les citoyens de l'ensemble des États-membres de l'Union. Dans ce contexte, comment ces réseaux peuvent-ils expérimenter les moyens de faire exister une société civile européenne ? Comment leur permettre de se réinventer et de réinventer leurs modèles, trouver les équilibres pour réaliser leur projet associatif de transformation sociale ?

Une autre difficulté liée à la création de cet espace démocratique européen, avancé par Robert A. Dahl (1994) repose sur l'idée que les citoyens peuvent être réticents à renoncer à un espace démocratique local ou national[72], où leur influence est forte, au profit d'un espace public européen beaucoup plus vaste dans lequel leur pouvoir de participation a une influence bien moindre. Dahl nuance cependant cette affirmation en rappelant que plus l'espace public est petit, plus il est soumis aux pressions extérieures et que même si l'influence des citoyens est forte à l'intérieur, les marges de manœuvre sont réduites sur des visées de transformations à grande échelle. C'est particulièrement vrai dans des domaines comme l'environnement, la lutte contre la pauvreté ou les politiques migratoires qui doivent être pensées à des niveaux très larges pour la mise en place de politiques constructives et cohérentes. Cet argument explique les difficultés à faire exister l'expression de ces entités étatiques plus petites au sein de cet espace européen mais rappelle dans le même temps l'importance des réseaux européen et international de la société civile.

Le constat est relativement partagé que ces organisations du tiers secteur créent du lien entre les citoyens et les institutions publiques, et que cette fonction est inhérente à leur raison d'être. Cependant, l'économicisation des rapports et le désencastrement entre les sphères politiques et économiques les enferment progressivement dans un rôle de « prestataires de l'intérêt général ». Dans leurs rapports politiques, elles sont sans cesse prises en étau entre institutionnalisation et instrumentalisation. Une très grande institutionnalisation les rend légitimes dans le dialogue avec les institutions européennes, mais beaucoup moins légitimes auprès des citoyens qu'elles veulent représenter, qui les perçoivent comme des « cautions démocratiques » des institutions européennes. Egalement, l'instrumentalisation dénoncée plus haut peut ne pas être qu'à sens unique : les organisations qui composent les réseaux européens peuvent se servir des institutions européennes pour faire passer leurs revendications, pour faire entendre « la voix des sans-voix », des citoyens les plus éloignés de ce que serait une espace public européen. Tout en affirmant la nécessité de ce rôle politique, plusieurs auteurs parlent cependant de la réalité d'un « déficit de d'espace

[72] Notamment dans les petits Etats.

public européen », à la fois par manque de légitimité démocratique européenne, mais aussi par manque d'ancrage de la citoyenneté européenne (Dacheux, 2001).

Si le concept de société civile renvoie souvent dans le sens commun et dans les appellations technocratiques à une entité homogène et exempte de hiérarchies, en réalité il n'en est rien. « La société civile est un lieu de concurrences, d'alliances, de coopération, où évoluent des acteurs aux profils largement hétérogènes par leurs tailles, leurs moyens financiers et logistiques, leurs thèmes d'intervention, leurs distances des sphères du pouvoir et des bailleurs de fonds. » (Heemeryck, 2011.) Pourtant, plus que l'expression de la société civile, les réseaux du tiers secteur sont une expression du pouvoir administratif : ils sont très impliqués dans les processus de pouvoir parce qu'ils « médiatisent les conflits idéologiques de la société globale, contribuent à la formation des élites et à la structuration du pouvoir local et participent à la définition des politiques publiques tout en légitimant la sphère politico-administrative » (Barthélémy, 2000). En cela, ils sont présents dans les deux dimensions du politique : « d'une part le politique non institutionnel axé sur le potentiel d'action des citoyens et supposant qu'ils se saisissent pratiquement de la liberté positive dont ils disposent formellement, d'autre part le politique institutionnel centré sur l'exercice du pouvoir » (Laville, 2010). Comment alors se manifeste ce politique institutionnel ? La fonction socio-politique du tiers secteur dans la démocratie européenne ne repose-t-elle pas sur un équilibre entre ces deux formes de pouvoir institutionnel et citoyen ?

- ***Le pouvoir communicationnel : européanisation de l'action collective ?***

Allant à l'encontre des analyses de Weber et d'Habermas pour qui le pouvoir est basé sur une relation nécessaire de domination, Arendt propose une analyse du pouvoir politique autour de « l'être ensemble » dans l'espace public. Pour elle « l'espace public politique est plus qu'un espace non privé, il est un espace d'interactions engendré par les citoyens parlant et agissant ensemble. L'action, opposée à l'œuvre et au travail, est le propre de la politique » (Laville, 2003).

Dans une analyse pratique du rôle des réseaux dans cet espace public théorisé par Arendt, Eric Dacheux propose une approche centrée autour de l'idée que les associations sont à la fois des médiateurs entre les institutions européennes et les citoyens et les éléments de contre-pouvoir en tant qu'« animateurs de la communication politique » (capacité à poser les débats et controverse dans l'espace public et à contester les pouvoirs publics). Elles sont ce qu'Habermas définissait comme « des organismes de la société civile qui sont capables d'instituer des espaces publics autonomes venant alimenter l'espace public central ». Elles favorisent la naissance de communautés politiques élargies puisqu'elles sont le lieu de rencontre entre des inconnus dans la perspective du projet européen. Ainsi, elles contribuent à placer les questions européennes au cœur des espaces nationaux, permettent la création de communautés politiques transnationales qui participent de l'expérimentation d'espaces publics européens. Les associations et plus largement les organisations du tiers secteur participent de la définition de l'intérêt général à tous les niveaux politiques, y compris au niveau européen.

Cette affirmation a pu être vérifiée à plusieurs reprises dans l'histoire européenne, et notamment en 1948 lorsque plusieurs de ces organisations se sont réunies à la Haye pour créer le Conseil de l'Europe afin de défendre les droits humains. Bien sûr cette fonction politique contient beaucoup de limites et de points de tensions, mais « elles proposent un réservoir d'utopies essentiel dans nos démocraties contemporaines. Elles posent ainsi les bases d'un projet d'amélioration du monde comme visée de la démocratie » (Dacheux, 2001). On assiste de plus en plus à l'émergence de nombreux collectifs de citoyens organisés et non

institués (Les Villes en transition[73], Les Incroyables comestibles[74], Eau Bien commun[75], Extinction rébellion[76], Réseau semences paysannes[77]…), qui inventent des statuts hybrides pour faire face aux enjeux de notre époque, et sont encore des objets émergents.

Pour autant, c'est en créant des espaces d'étude et de prise en compte de ces réseaux institués et de ces collectifs émergents que les politiques économiques européennes pourront intégrer une dimension solidaire « en associant réciprocité et démocratie. C'est un enjeu essentiel de l'essor actuel des pratiques solidaires en matière de production, d'échange et de financement, quels que soient le degré et les formes de développement matériel et technique des sociétés » (Servet, 2010). Quelle soit l'expression d'une expertise militante ou d'une multitude d'aspirations collectives, la place des associations dans le dialogue civil européen, son organisation et sa reconnaissance renvoient à la place du pouvoir communicationnel. En filigrane, c'est la capacité des organisations du tiers secteur à générer des espaces publics de proximité qui participe à la construction d'un espace public européen dans un contexte de domination de l'espace public administratif et de la politique de l'expertise à Bruxelles. C'est cette capacité qui doit être défendue face au risque de limitation des organisations du tiers secteur à leur rôle économique ou à un rôle de consultant-technicien ponctuel : « L'assise publique d'une association, les soutiens dans la population dont elle bénéficie, sa capacité à influencer, voire à mobiliser des acteurs sociaux sont au fondement de son pouvoir, mais aussi de sa légitimité tant vis-à-vis du public que des pouvoirs publics. Les associations sont des acteurs de la démocratie, dans les arènes nationales, comme locales, et elles remplissent d'autant mieux ce rôle qu' […] elles ne sont pas rabattues sur un rôle de prestataire docile et dépendant. » (Noguès *et al.*, 2019.)

---

[73] Mouvement apolitique né dans la petite ville de Totnes, en Grande-Bretagne, en septembre 2006. Ce mouvement a été initié par Rob Hopkins, et compte aujourd'hui des centaines d'initiatives dans une vingtaine de pays. Plus d'informations : http://transitionnetwork.org/

[74] Mouvement participatif citoyen d'agriculture urbaine participative originaire d'Angleterre – mondial, autonome, apolitique (au sens partisan du terme) et non marchand. Plus d'informations : http://lesincroyablescomestibles.fr/ (site français)

[75] Mouvement de coordinations locales et nationales en Europe qui vise à réunir citoyens et associations autour de la ressource en eau sur tous les territoires, dans tous les domaines : social, environnement, santé, économie, législation, culture. Plus d'informations : https://europeanwater.org/fr/actualites/communiques-de-presse/506-en-irlande-et-dans-le-reste-de-l-europe-l-eau-doit-etre-un-bien-commun-pas-une-marchandise

[76] Mouvement mondial de désobéissance civile contre l'effondrement écologique et le réchauffement climatique, lancé en octobre 2018 au Royaume-Uni. Plus d'informations : https://rebellion.earth/

[77] Diversité de collectifs qui regroupent des paysans, des jardiniers, des artisans semenciers, des arboriculteurs amateurs, des transformateurs (meunier, boulanger…), des animateurs, des chercheurs, des formateurs et des citoyens qui s'organisent en réseaux plus ou moins formel autour du maintien et du renouvellement d'une partie importante de la diversité des variétés de semences paysannes. Plus d'informations : www.semencespaysannes.org/

CONCLUSION

À travers différents angles de vue, l'étude sur les modèles socio-économiques associatifs en Europe propose un socle de réflexion sur les différentes manières dont ce sujet est appréhendé en Europe, tant par la recherche scientifique que par les institutions européennes et les cabinets de conseils privés. Dans une présentation panoramique, la première partie a proposé schématiquement/synthétiquement de mieux cerner ce qu'elle entend étudier : les réalités plurielles du tiers secteur en Europe. Ont ainsi été abordés les définitions du tiers secteur et leurs concepts voisins ainsi que l'histoire de la naissance et du développement de ce secteur dans les différents Etats européens. La première partie s'est ouverte sur deux pistes éclairantes pour mieux aborder les modèles socio-économiques : la première creuse le rapport entre le tiers secteur et les pouvoirs publics, dans les modèles économiques liés au financements mais aussi dans la légitimation de la fonction socio-politique de ce dernier. La deuxième interroge la prise en compte des ressources non marchandes et réciprocitaires du tiers secteur au travers du bénévolat et de la mise en valeur des modèles de ses organisations par d'autres indicateurs adaptés à ses spécificités.

Après ce panorama général, la deuxième partie de l'étude s'est intéressée aux évolutions et à l'actualité des modèles du tiers secteur en Europe. Cette partie a étudié les facteurs principaux qui impactent l'ensemble des organisations du tiers secteur en Europe et modifient en profondeur leurs modèles socio-économiques au travers de tendances globales, économique, environnementales ou encore démographiques. Dans un second temps ces facteurs ont été observés à travers le prisme du concept de service d'intérêt général, d'entreprise sociale, de mesure de l'impact social et de l'investissement social. Ces différents éléments ont permis d'interroger et d'approfondir les dimensions structurantes des modèles socio-économiques associatifs en Europe. En proposant de repenser ces modèles au travers d'analyses de pratiques inspirantes et du rôle de la société civile, l'étude a ouvert sur la nécessité de remettre au centre des modèles le rôle politique des organisations du tiers secteur, de mettre en valeur, d'étudier et de légitimité la biodiversité des modèles en font sa richesse.

En définitive, à travers des angles variés, ce rapport pose la nécessité de renforcer et de mieux mettre en valeur les fonctions socio-politiques des modèles du tiers secteur qui restent encore moins visibles que les données économiques inhérentes à nos « sociétés de l'économie » (Sandel, 2000). C'est en sortant des ornières économiques classiques, des modèles marchands posés comme des idéaux-types dans de nombreux discours institutionnels et en inventant ses propres modèles et modes de reconnaissance que le tiers secteur pourra démontrer sa réelle plus-value dans nos sociétés. Plus encore, c'est l'affirmation d'une démocratie européenne reconnaissant les groupements de citoyens autour de projets, d'idées et de valeurs qui doit être entendue. Car comme le rappelait déjà en 2004 Jacques Delors, « sans une meilleure organisation du tiers secteur, nous ne pourrons pas réaliser la solidarité et le lien social dont la société de demain aura besoin » (Delors, 2004).

La reconnaissance du double rôle socio-politique du tiers secteur, médiateur politique des « invisibles » et porteur d'une vision universaliste de l'intérêt général (Noguès *et al.,* 2019) est une entreprise de longue haleine, particulièrement au niveau européen. La reconnaissance de son rôle dans les pays européens a dû passer par des nombreuses étapes, et la question pratique et symbolique des statuts est un exemple parlant du manque de visibilité et de prise en compte dont souffrent certaines de ces composantes associatives et mutualistes. En effet, « le statut d'association européenne n'a toujours pas été voté alors

qu'un texte existe depuis plus de vingt ans et que ce statut permettrait aux grandes associations implantées dans plusieurs pays de coopérer plus facilement » (Archambault, 2012).

C'est à l'initiative de plusieurs réseaux européens représentants du tiers secteur[78] qu'est proposée pour la première fois en 1984, dans une résolution du Parlement européen, la définition de ce que serait un statut d'une « association européenne ». Ce statut est alors défini comme un « groupement permanent de personnes physiques ou morales dont les membres mettent en commun leurs connaissances ou leurs activités soit dans un but d'intérêt général, soit dans le but de promouvoir directement ou indirectement les intérêts commerciaux ou professionnels de ses membres » (Fraisse, Kendall, 2005). Laurent Fraisse et Jeremy Kendall observent à ce titre, plus qu'une reconnaissance juridique, « l'idée de promouvoir un statut européen de l'association s'inscrit plus largement dans une stratégie de reconnaissance institutionnelle de l'économie sociale ». C'est en 1989 lors des premiers rendez-vous européen de l'économie sociale qu'est à nouveau défendue l'idée d'un statut européen de l'association à l'initiative du gouvernement français. Plusieurs arguments sont avancés pour défendre cette création car pour ses défenseurs un statut permettrait :

– en termes de cohérence et d'équité, le même traitement que les autres statuts de coopératives et de sociétés européennes qui ont déjà été adoptés en 2001 ;

– d'un point de vue technique, le développement d'activités associatives transfrontalières des associations ;

– sur le plan politique, une véritable reconnaissance symbolique et légale pour les organisations privées non lucratives qui fédèrent des bénévoles autour de projets d'utilité sociale partout en Europe, et la réaffirmation d'une nécessaire diversité de l'économie sociale et de la biodiversité dans les formes d'entrepreneuriat ;

– plus globalement, une meilleure prise en compte des spécificités des activités associatives dans les politiques européennes et une réaffirmation du droit européen des s'associer comme une liberté fondamentale.

L'analyse des conceptions du tiers secteur selon les pays est éclairante à ce titre, car les principaux opposants à l'adoption de ce statut européen sont les gouvernements allemand (modèle corporatiste) et anglais (modèle libéral), pour des raisons très différentes. Pour le gouvernement allemand un tel statut serait contraire au principe de subsidiarité et ferait prendre le risque de faire entrer dans le marché les associations allemandes en insistant trop sur leur dimension économique. Pour le gouvernement anglais, les associations en tant que *charities* n'ont pas à être régulées par les institutions européennes, en tant qu'entreprises sociales et organisations privées. *A contrario*, les organisations et gouvernements français, belges et luxembourgeois avec l'appui des Suédois pensent que la reconnaissance statutaire de la fonction économique et d'employeur des associations n'implique pas nécessairement l'acceptation des règles de la concurrence, même encadrées par des critères d'intérêt général (*ibid.*).

Les arguments n'arrivent pas à convaincre les pays réticents, pour les raisons avant tout idéologiques et culturelles. En effet comme le rappelle le « Guide pour la liberté associative dans le monde », le secteur

[78] Appelées en anglais *umbrellas organizations.*

associatif est très hétérogène au niveau européen : en France (12 associations pour 1000 habitants) en Finlande (29 associations pour 1000 habitants), ou au Danemark où 90 % des résidents sont membres d'au moins une structure associative. Dans d'autres États membres cependant, le monde associatif reste moins développé : la Pologne et la Bulgarie comptent respectivement 1 et 2 associations pour 1 000 habitants. Reporté au nombre d'habitants, il se crée chaque année autant d'associations en France qu'il en existe en Bulgarie (Doucin, 2000). On comprend aisément que sur ce terrain, les enjeux ne sont donc pas les mêmes. Mais pourquoi alors un tel attachement à ce statut ? Pour Kendall et Fraisse, la réponse est avant tout politique : « La reconnaissance de la pluralité des formes d'entrepreneuriat, qui est au cœur de l'approche statutaire, ne doit-elle pas s'articuler avec la revendication d'une pluralité des modes de régulation des activités économiques des associations, comme le montrent finalement en creux les débats sur les services sociaux d'intérêt général ? » Répondre à ces questions ne serait-il pas un levier de réencastrement des sphères économiques, sociales et politiques sur la vie associative, dans la perspective d'un renforcement de l'Europe des citoyens ?

C'est finalement l'argument de la capacité, pour les institutions européennes, d'être en mesure de promouvoir des organisations défendant un modèle socio-économique en dehors de l'entreprise à but lucratif qui est retenu : des organisations dont on devrait pouvoir reconnaitre le modèle non lucratif, la gestion désintéressée, la capacité à mettre en œuvre des services d'intérêt général économiques non marchands et dont l'évaluation ne saurait se limiter à la mesure de leur impact, aussi social soit-il. Or la production de statistiques, très inégales en fonction des pays, rend difficile l'analyse comparative au niveau européen qui pourrait permettre une reconnaissance réelle de cette biodiversité des acteurs du tiers secteur. Sans prétendre à l'exhaustivité, la présente étude peut être envisagée comme un état des lieux, une première marche vers des travaux spécifiques plus approfondis et appelle de ses vœux le développement de travaux de recherche sur les modèles socio-économiques du tiers secteur dans toute sa diversité.

BIBLIOGRAPHIE

Alix N., 2013, « Économie sociale et entreprise sociale : quelle cohérence entre le droit et la politique économique dans l'Union européenne ? » *Revue internationale de l'économie sociale. RECMA*, n° 327, p. 88.

Alix N., Baudet A., 2014, *La mesure de l'impact social : facteur de transformation du secteur social en Europe. CIRIEC*, n°15, p. 1-36.

Austin J. E, Leonard B., Reficco E. Wei-Skillern J., 2006, « Social entrepreneurship: It's for corporations too », in Nicholls A. (dir.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford, Oxford University Press, p. 169-80.

Archambault E., 1996, « Le secteur sans but lucratif : une perspective internationale ». *RECMA*, n° *261*, p. 36-47. (http://recma.org/article/le-secteur-sans-lucratif-une-perspective-internationale).

Archambault E., 2001, « Y a-t-il un modèle européen du secteur sans but lucratif ? », *RECMA*, n° *282* (Dossier: Les associations), p. 64–83.

Archambault E., 2009, The third sector in Europe: Does it exhibit a converging movement? *Comparative Social Research*, *26*, p. 3–24. (https://doi.org/10.1108/S0195-6310(2009)0000026005).

Archambault E., 2012, « Diversité et fragilité des associations en Europe », *Informations Sociales*, (4), p. 20–28. (www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=INSO_172_0020).

Archambault E., 2017, « Associations et pouvoirs publics : vers une convergence des modèles en Europe », *Revue Française d'administration Publique*, n°163, p. 477-490. (www.cairn.info/revue-francaise-d-administration-publique-2017-3-page-477.htm).

Ardoino J., Berger G., 1986, « L'évaluation comme interprétation », *Pour*, n° 107, p. 120–127.

AVISE,, 2012, L'innovation sociale en Europe – Politiques Européennes et pratiques d'innovation sociale dans trois États membres. *Les Repères de l'AVISE*, *Questions*.

Barbier J.-C., 2010), Le modèle social européen , forces et faiblesses d'une gouvernance communautaire. *Informations Sociales*, n° 157, 28–34. (https://www.cairn.inforevue-informations-sociales-2010-1-page-28.htm).

Barbier, J.-C., 2017, « Évaluer le social comme un investissement ? L'échec des illusions scientistes dans l'ESS », *Économie sociale et solidaire et État, à la recherche d'un partenariat pour l'action*, IGPDE).

Barbier, J., 2013, « "Modèle social européen" et "gouvernance" européenne. *Informations sociales*, n° *175*(1), p. 26-32.

Barrington Moore, J., 1966, *Social origins of Dictatorship and Democracy*. Lord and.

Barthélémy M. 2000, *Associations : un nouvel âge de la participation ?* (P. de S. Po, Ed., Paris.

Beyond Barriers A. V. C. *Infrastructure du Bénévolat en Albanie, étude par pays France bénévolat*. ,, 2011).

Bideke M., n.d., *Panorama du milieu associatif européen*. *CIDEM Europe*, (http://europe.cidem.org/index.php?p=panorama).

Bioteau, E., Glémain, P., Dragan, A. 2014, « L'économie sociale en Roumanie à l'épreuve des représentations et des faits », *Revue Internationale de l'économie Sociale: Recma*, n° 332, p. 46. (https://doi.org/10.7202/1024822ar).

BIT (Bureau International du Travail), 2011, *anuel sur la mesure du travail bénévole*. Genève.

Blairon, J., 2008, *Quelle politique d'évaluation dans les associations ?*

Boltanski L., Thévenot L. 1991, « De la justification », *Les économies de la grandeur*, *1*, 87.

Borzaga C. (Euricse), Galera, G., 2016, *Social Enterprises and their Developments in Europe*. Bruxelles.

Borzaga C., Calzaroni, M., Carini, C., Lori, M., 2019, « Italian cooperatives: an analysis of their economic performances, employment characteristics and innovation processes based on combined used of official data », *CIRIEC International*, *2019/06*.

Borzaga C., Paini F., 2011, Buon lavoro : le cooperative sociali in Italia: storia, valori ed esperienze di imprese a misura di persona. Altreconomia.

Borzaga C., Carini, C., Zandonai, F., 2014, La rilevanza dell'economia sociale in Italia.

Bouchard M., 2008, « L'évaluation de l'économie sociale et solidaire : une perspective critique et internationale », *Économie et Solidarités*, n°34, 4.

Bouchard, M., Bourque, G., Lévesque, B., Desjardins, É., 2001, « L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général ». *Cahiers de recherche sociologique*, (35), p. 31-53.

Bourdieu, P., 1980, « Le capital social », *Actes de la recherche en sciences sociales*, *31*(3), p. 2–3. (https://doi.org/10.3917/idee.169.0063).

Boussaguet L., Jacquot S., Ravinet P., 2010, *Dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Science Po.

Brandsen T., Pape U., 2015, « The Netherlands: The paradox of government –nonprofit partnerships », Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, vol. 26, n° 6, p. 2267-2282.

Bucolo E., 2011, *Associations et coopératives, hier et aujourd'hui : un regard sur la Sicile à partir du capital social*. Conservatoire national des arts et métiers.

Bucolo E., 2015, « Le rôle des coopératives sociales gérant des biens confisqués à la mafia dans la définition d'une politique publique locale », *Revue Française de Socio-Économie*, n° 15(1), 77. (https://doi.org/10.3917/rfse.015.0077).

Bucolo E., Eynaud P., Gardin L., 2019, *Les modèles socio-économiques associatifs, Revue de littérature*, INJEP Notes & rapports/Revue de littérature.

Caillé A., 2006, « Société, économie et démocratie ». in *La démocratie au péril de l'économie*, Presses universitaires de Rennes, p. 39–44 (https://doi.org/10.4000/books.pur.53738).

Chauvière M., Garrigue G., Boual, J.-C., Denoyelle E., Appels L. des., 2016, Quand le social finance les banques et les multinationales. *Le Monde, Tribune*. Retrieved from (www.lemonde.fr/idees/article/2016/03/10/quand-le-social-finance-les-banques-et-les-multinationales_4880783_3232.html).

Chaves R., Monzon Campos, J. L., 2008, « L'Économie sociale dans l'Union européenne », *CIRIEC*, (02), p. 1-48. (www.eesc.europa.eu/groups/3/index_fr.asp?id=1405GR03FR).

Chiapello È., 2013, Mesure de l'impact social : pourquoi tant d'intérêt(s) ? *Bulletin mensuel de confrontations Europe - Interface*, n° 86(1), 2013.

Chochoy, N., 2015, « Karl Polanyi et l'encastrement politique de l'économie : pour une analyse systémique des rapports changeants entre économie et société », *Revue française de socio-économie*, *n°15*(1), 153. (https://doi.org/10.3917/rfse.015.0153.)

Classens M., 2015, « What's In It for the Volunteers ? An SROI Approach to Volunteers' Return on Investment in the Good Food Markets ». *Nonprofit Management and Leadership*, *26*(2), p. 145–156.

Cohen J. L., Arato, A., 1994, *Civil Society and Political Theory*. *The MIT Press*.

Coheur, A., 2019, *Avis d'initiative Vers un cadre juridique européen adapté pour les entreprises de l'économie sociale*.

Collectif SSIG-FR., 2006), *Les services sociaux et de santé d'intérêt général: droit fondamentaux versus marché intérieur?*, Bruylant, https://doi.org/2006/0023/127

COM. *COMMUNICATION DE LA COMMISSION EUROPEENNE: Initiative pour l'entrepreneuriat social, Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'écon*. ,, 2011,

Commission-UE., 2011, *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS A Quality Framework for Services of General Interest in Europe*.

Commission., 2010, *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions: Vers un Acte pour le Marché unique : Pour une économie sociale de marché hautement compétitive 50 propositions pour mieux t*.

Commission européenne, 1997, *La promotion du rôle des associations et fondations en Europe*.

Commission U., 1997, Les nouveaux acteurs et l'emploi, synthèse de l'action pilote "Troisième système et emploi." *Emploi et Fonds Social Européen*.

Conceição P., Bandura R., 2008, *Measuring subjective wellbeing: A summary review of the literature*, United nations development programme (UNDP) development studies, working paper.

Constanzo, R., 2015, The Long-Term Evolution of the Government – Third Sector Partnership in Italy: Old Wine in a New Bottle. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *26*(n°5), p. 2311-2329.

CPCA, 2014, *Contribution à l'analyse des modèles socio-économiques associatifs, Typologie des modèles de ressources financières* (www.https://lemouvementassociatif.org/).

Dacheux E., 2001, « Les associations dans l'espace public européen », in *Association, démocratie et société civile*, La découverte, Paris: Bibliothèque du MAUSS Série Economie solidaire et démocratie, p. 165–181,

Dacheux É., 2003, « Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », *Hermès, La Revue,* 2, p. 195-204.

Dahl R. A., 1994, « A democratic dilemma. System effectiveness versus citizen participation », *Political Science Quarterly*, *109*(1), 23–34. https://doi.org/10.2307/2151659

Debucquois P., 2015, « La stratégie européenne pour ou contre les entreprises sociales », *Les Politiques sociales*, n°1-2.

Dees J. G., 1998, The Meaning of Social Entrepreneurship. , Standford University.

Dees J. G., Anderson B. B., 2006, Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. In *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occ, pp. 39–66).

Defourny J., 1992, Histoire et actualité du fait associatif: quelques repères. In *Vie associative et fonctions collectives*, CIFOP, p. 1–12, Mons, Xe Congrès des Economistes Belges de la Langue Française.

Defourny J., & Nyssens, M., 2012, Les conceptualisations internationales de l'entreprise sociale. Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale, p. 13-36.

Defourny J., Nyssens M., 2017, *Économie sociale et solidaire, Socioéconomie du 3e secteur*, De Boeck S.

Defourny, J., Pestoff, V., 2008, Images and Concepts of the Third Sector in Europe. In *EMES European Research Network* (www.researchgate.net/publication/254035951).

Delors, J., 2004, The European Union and the third sector. In *The Third Sector in Europe*, p. 204–215.

Demange E., Henry E., Préau M., 2012, *De la recherche en collaboration à la recherche communautaire: Un guide méthodologique*.

Demoustier D., Richez-Battesti N., 2010, Les organisations de l'économie sociale et solidaire: gouvernance, régulation et territoire. *Geographie Economie Societe*, *12*(1), p. 5–14 (https://doi.org/10.3166/ges.12.5-14).

Diener E., 1994, « Assessing subjective well-being: Progress and opportunities », *Social indicators research*, 31(2), p. 103-157.

Diener E., Diener M., Diener, C., 2009, « Factors predicting the subjective well-being of nations », in *Culture and well-being*, Springer, Dordrecht, p. 43-70.

Doucin M., sous la direction de, 2000, *Guide de la liberté associative dans le monde*, Paris, La Documentation française.

Dragan A. *Emergence et structuration de l'économie sociale et solidaire en Roumanie*, 2017.

Draperi J.-F. 2011. *L'économie sociale et solidaire : une réponse à la crise: Capitalisme, territoires et démocratie*, Dunod, (https://doi.org/10.3917/dunod.drap.2011.01).

Driguez L., 2017, *Le but non lucratif en droit de l'Union européenne*.

Duverger T., 2016, *L'économie sociale et solidaire: une histoire de la société civile en France et en Europe de 1968 à nos jours*, Le Bord de l'eau.

Ebrahim A., Rangan V. K., 2010, The limits of nonprofit impact: A contingency framework for measuring social performance, No. 10-099, Harvard Business School.

Eme B., & Laville, J.-L., 2012, Pour une approche pluraliste du tiers secteur. *Nouvelles Pratiques Sociales*, *12*(1), 105. (https://doi.org/10.7202/301439ar).

Enjolras B., 2016, *Assessing the macro socio- economic impact of the third sector in Europe.*, 10.

Enjolras B., Salamon, L. M., Sivesind, K. H., Zimmer, A., 2018, The Third Sector as a Renewable Resource for Europe. In *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe* (https://doi.org/10.1007/978-3-319-71473-8).

Esping-Andersen, G., 1999, *Les trois mondes de l'Etat-providence, Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, PUF.

Eudoxe D., 2013, *Royaume-Uni, l'autre modèle ?*

Evers A., 1995, Part of the welfare mix: the third sector as an intermediate area. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *6*, n°2, p. 159–182(www.jstor.org/stable/27927470).

Evers A., & Laville, J.-L., 2004, The Third Sector in Europe. In *Comparative Economic Studies*, vol. 48, (https://doi.org/10.1057/palgrave.ces.8100142).

Eynaud P., Laville J.L., Dos Santos L.L.., Banerjee S., Hulgard H., Avelino F., 2019, *Theory of social enterprise and pluralism: Social Movements, Solidarity Economy, and Global South*, Routledge Publisher, Oxfordshire, June, hardback.

Eynaud P., França Filho, G. C. de., 2019, *Solidarité et organisation: penser une autre gestion*, in J. L. Laville, Ed., Erès, Collection Sociologie Economique.

França Filho, de G. C., 2006, *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*. Editora da UFRGS.

Fraisse L., Guérin, I., Laville, J.-L., 2010, Économie solidaire : des initiatives locales à l'action publique. *Revue Tiers Monde*, *190*(2), 245 (https://doi.org/10.3917/rtm.190.0245).

Fraisse L., Kendall, J., 2005, « Le Statut de l'Association européenne : Pourquoi tant d'indifférence à l'égard d'un symbole d'une politique européenne des associations ? », *RECMA*, n° 300, p. 45–61.

Fraser N., 2013, « Marchandisation, protection sociale, émancipation : vers une conception néo-polanyienne de la crise capitaliste », in Hillenpkamp I., Laville J.-L., dir.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi,* Toulouse, Erès, p. 39-63.

Gadrey J., 2008, « De nouveaux indicateurs face au PIB ». *Alternatives économiques*, n°268.

Gadrey J., Jany-Catrice, F., 2010, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Découverte).

Gardin L., Laville, J. L., & Nyssens, M., 2012, Entreprise sociale et insertion: une perspective internationale. Desclée De Brouwer.

Gardin L., 2006, *Les initiatives solidaires*. Eres.

GECES, 2015, *Approches proposées pour la mesure de l'impact social*. Bruxelles.

GHK, 2010, *Volunteering in the European Union*., February, 326 (https://doi.org/10.1002/yd.20075).

Gibaud B., 1989, *Révolution et droit d'association, Au conflit de deux libertés*.

Graham J. R., Shier M. L., 2011, « Making sense of their world: Aspects of spirituality and subjective well-being of practicing social workers », *Journal of Religion & Spirituality in Social Work: Social Thought*, 30(3), 253-271.

Granovetter M., 2000, *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*. Paris, Desclée de Brouwer.

Habermas J., 1992, *Droit et démocratie : entre faits et normes / titre original : Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaates*.

Habermas J., 1998, *L'intégration républicaine: essais de théorie politique*. Fayard.

Haut Conseil à la vie associative (HCVA), 2016., *Avis du HCVA relatif à l'appel à projets « social impact bonds »*, (www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/Avis_du_HCVA_relatif_a_l_appel_a_projets_SIB_02-03-2016.pdf).

Heemeryck A., 2011, « Les ONG de démocratisation en Roumanie », *Association Multitudes*, n°47, p. 62-70. (www.cairn.info/revue-multitudes-2011-4-page-62.htm).

Helliwell J. F., 2003, How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. Economic modelling, 20(2), 331-360.

Holyoake G.-J., 2017, *Histoire des équitables pionniers de Rochdale (Tad. Marie Moret, 1890)*, Du Commun, (www.editionsducommun.org/download/757/).

Jany-Catrice F., 2015, Puissance et limites des indicateurs ou mesures d'impact: Objectifs, enjeux, acteurs. In *Confrontations Europe et Institut CDC*. Paris.

KPMG., 2017, *Rapport sur les stratégies des acteurs associatifs et proposition pour faire évoluer les modèles socio-économiques des associations Rapport commandité par*.

Kirszbaum T., 2012, « La politique de la ville ou les déconvenues de l'évaluation néo-managériale.

Knapp M. R., 1984, *The Economics Of Social Care*, Macmillan International Higher Education.

Kuti E., 1998, « Défis et perspectives pour le secteur sans but lucratif dans les pays en transition. *RECMA*, *n°267*.

Laville J.-L., 1999, « Economie solidaire et tiers secteur », *Transversales Science Culture*, *57*.

Laville J.-L., 2001, « La raison d'être des associations », *Revue du MAUSS*, p. 60-140.

Laville J.-L., 2003a, Avec Mauss et Polanyi, vers une théorie de l'économie plurielle. *La Découverte | « Revue Du MAUSS » 2003/1, 2003/1 no*, p. 237-249.

Laville J., 2003b, « Démocratie et économie. Éléments pour une approche sociologique ». *HERMES*, *36*, p. 185–194.

Laville J.-L., 2006, Du tiers secteur à l'économie sociale et solidaire, Débat théorique et réalité européenne. *In Colloque Économie Sociale et Solidaire et l'Europe: Quel Avenir?*

Laville J.-L., 2010, Associationnisme : le bien commun aux confins du marché et de l'État. *Finance & Bien Commun*, *37–38*(2), 64. https://doi.org/10.3917/fbc.037.0064

Laville J.-L., Hillenkamp I., Eynaud P., Coraggio J.-L., Ferrarini A., França Filho G. C. de, … Wanderley, F., 2016). Théorie de l'entreprise sociale et pluralisme : L'entreprise sociale de type solidaire. *Revue Interventions Économiques*. https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2771

Laville, J. L., Lemaître, A., & Nyssens, M., 2006, 17 Public policies and social enterprises in Europe: the challenge of institutionalization. Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society, 272.

Laville J. L., Nyssens M., 2001, The social enterprise. In The emergence of social enterprise, Vol. 312, No. 332, p. 312-332, ROUTLEDGE in association with GSE Research.

Laville J.-L., Sainsaulieu R., 1998, Fonctionnements associatifs, L'économie sociale en débats. *RECMA*, *n°268*, 69.

Laville J.-L., Salmon A., 2015, *Associations et action publique: Solidarité et société*. Desclée de Brouwer.

Laville J., Gardin L., 1999, Les coopératives sociales italiennes. *Nouvelles Pratiques Sociales*, *12*(1), p. 63–81. https://doi.org/https://doi.org/10.7202/301437ar

Layard R., 2009, Well-being measurement and public policy. In Measuring the subjective well-being of nations: National accounts of time use and well-being, pp. 145-154, University of Chicago Press.

Le Floch-FNARS, S., 2015, *Réforme de la commande publique : une nouvelle ordonnance sur les marchés publics*.

Le Velly R., 2007, Le problème du désencastrement. *Revue Du MAUSS*, *n°29*, p. 241–256.

MacKerron G., 2012, Happiness economics from 35 000 feet. Journal of Economic Surveys, 26(4), p. 705-735.

Manetti G., Bellucci M., Como E., Bagnoli L., 2014, Investing in volunteering: measuring social returns of volunteer recruitment, training, and management. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *26*.

Mansfeldova Z., Nakeçz S., Priller E., & Zimmer, A., 2004, Civil Society in transition. In *Future of civil society, making central European nonprofit organizations work*, Verlag für, Wiesbaden.

Michel H., 2007, La « Société civile» dans la "Gouvernance Européenne" Éléments pour une sociologie d'une catégorie politique. *Le Seuil- "Actes de La Recherche En Sciences Sociales," 2007/1 n°1*, p. 30-37. Retrieved from https://www.cairn.info/revue-actes-de-la-recherche-en-sciences- sociales-2007-1-page-30.htm

Monnier L., & Thiry, B., 1997, Architecture et dynamique de l'intérêt général. *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative*, p. 11-30.

Mook L., Richmont, B. J., & Quarter, J., 2009, Calculating the value of volunteer contributions for financial statements. *The Philanthropist*, *18*(1), p. 71–83.

Najam A., 2000, « *The Four-C' s of Third Sector-Government Relations* », *Non-profit Management & Leadership*, n° 4, vol. 10, p. 355-373.

Nichols J., Lawlor, E., Neitzert, E., Goodspeed, T., 2009, *Guide du retour social sur investissement (SROI). Sally Cupitt*.

Noguès, H., dir.), Artis, A., Barbier, J.-C., Calcoen, F., Chognot, C., Defourny, J., … Sitruk, P., 2019, *L'Entreprise sociale, Contribution du Conseil de recherches et prospective de l'UNIOPSS*.

Nyssens, M., 2006, Tiers secteur. In *Laville, J.L, Dictionnaire de l'autre économie*, Gallimard, p. 619–628 (http://hdl.handle.net/2078.1/73726).

OCDE, 2015, Synthèse sur la mesure de l'impact social des entreprises sociales. *Politiques d'entrepreneuriat Social*.

ONU, 2003, Handbook on Non-profit institutions in the system of National Accounts. In *New York*. Retrieved from http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=od0AYpchfIUC&oi=fnd&pg=PR3&dq=Handbook+on+Non-Profit+Institutions+in+the+System+of+National+Accounts&ots=WJeK6eZdvq&sig=PMthgg_0vY02wHxf0uViefmnTLs

Organisation for Economic Co-operation and Development. (OECD), 2003, *The Non-profit sector in a changing economy.* Organisation for Economic Co-operation and Development.

Pascal F., CESE., 2008, *Quel cadre juridique européen pour les services sociaux d'intérêt général ?*

Pelletier D., 1997, *Les Catholiques en France depuis 1815*, La Découve; R. N°219, Ed.). Paris.

Pelletier D., 2018, *Rerum novarum. Écriture, contenu et réception d'une encyclique*, p. 151–152.

Perret B., 2008, Évaluer l'économie sociale : l'enjeu de la lisibilité d'une rationalité complexe. *Economie et Solidarités*, *39*(n°1), 150.

Pesqueux Y., 2006, *Le "nouveau management public"; (ou New Public Management,* , p. 1–11.

Pezzini E., 2013, « L'envie de marcher ensemble » : l'Alliance des coopératives italiennes. *Revue Internationale de l'économie Sociale: Recma*,, 323), 34. https://doi.org/10.7202/1018342ar

Prouteau L., 2018, *Bénévolat et bénévoles en France en 2017: Etat des lieux et tendances*.

Putnam R., 1993, The Prosperous Community – Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, p. 35–42.

Ranci, Costanzo, 2015), « The Long-Term Evolution of the Government – Third Sector Partnership in Italy: Old Wine in a New Bottle », Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, vol 26, n°6, p. 2311-2329.

Salamon L. M., Anheier H., 1998, Social Origins of Civil Society: Explaining The Nonprofit Cross-Nationally. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *9*(3), p. 213–248.

Salamon L. M., Sokolowski S. W., 2014, The third sector in Europe: Towards a consensus conceptualization. *TSI Working Paper Series No. 2. Seventh Framework Programme*, *Programme*(02), 1–18. (http://thirdsectorimpact.eu/documentation/tsi-working-paper-no-2-third-sector-europe-towards-consensus-conceptualization/).

Salamon L. M., & Sokolowski S. W., 2016, Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector. *Voluntas*, *27*(4), 1515–1545. https://doi.org/10.1007/s11266-016-9726-z

Salamon L. M., Sokolowski S. W., & Haddock, M., 2017, *Explaining The Nonprofit Cross-Nationally: A social origins approach*, John Hopki, Baltimore.

Sandel M. J., 2000, What money can't buy: the moral limits of markets. *Tanner Lectures on Human Values*, *21*, p. 87–122.

Santos B. D. S., Rodríguez Garavito, C., 2013, Alternatives économiques : les nouveaux chemins de la contestation. *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*, p. 127-147.

Santos L., Banerjee S., 2019), Social enterprise : is it possible to decolonize this concept ? in Eynaud P., Laville J.L., Dos Santos L.L.., Banerjee S., Hulgard H., Avelino F., 2019), Theory of Social Enterprise and Pluralism: Social Movements, Solidarity Economy, and Global South, Routledge Publisher, Oxfordshire, June, hardback, p. 3-17.

Servet J.-M., 2010, Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire. *Revue Tiers Monde*, *190*(2), 255. https://doi.org/10.3917/rtm.190.0255

Sibony D., 2013, *Capital social, philanthropie, et identité*. p. 1–330.

Simonet M., 2018a, "Le travail gratuit est l'un des visages du néolibéralisme." *Alternatives Economiques*. Retrieved from https://www.alternatives-economiques.fr/maud-simonet-travail-gratuit-lun-visages-neoliberalisme/00087462

Simonet M., 2018b, *Travail gratuit : la nouvelle exploitation ?*, Textuel, Paris.

Sorel C., 1991, *Cent ans de Catholicisme social au colloque des 18 et 19 janvier 1991*.

Supiot A., 2014, Au fondement de la citoyenneté sociale: Ni assurance ni charité, la solidarité. *Le Monde Diplomatique*, 3.

UNIOPSS. 2016, *Positionnement Uniopss sur les contrats à impact social*. Retrieved from (http://expertise.uniopss.asso.fr/resources/trco/pdfs/2016/K_novembre_2016/Note_de_positionnement_CIS_UNIOPSS_VF.pdf).

Vincent, J., 2011, « La "société civile" entre politique et histoire : discours, pratiques, savoirs », In C. Carnot (Ed.), *C. Charle et J. Vincent (éd.), La société civile : savoirs, enjeux et acteurs en France et en Grande Bretagne 1780-1914* (PUR, p. 9-35). (www.academia.edu/2046135/La_société_civile_entre_politique_et_histoire_discours_pratiques_savoirs_in_C._Charle_et_J._Vincent_éd._La_société_civile_savoirs_enjeux_et_acteurs_en_France_et_en_Grande_Bretagne_1780-1914_Rennes_PUR_coll._Carnot_2011_p._).

Vinyolas S., Adda, J., 2008, Les secteurs associatifs et leurs relations avec l'Etat dans l'Europe des 27, Essai d'analyse comparée. In *Conférence permanente des coordinations associatives (CPCA), Groupe Europe*.

Viveret P., 2005, *Reconsidérer la richesse*, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube/Poche essai.

Volonteurope., 2018, *Measuring the impact of volonteering*. (https://volonteurope.eu/wp-content/uploads/2018/03/Measuring-impact-_Paper_Final.pdf?3bf4ea).

Vuidel P., Pasquelin, B., 2017, *Vers une économie de la fonctionnalité à haute valeur environnementale et sociale en 2050*. 299. (www.ademe.fr/sites/default/files/assets/documents/prospective_ef_201705_rapport.pdf).

Vuillequez E., 2012, « Bénévole et volontaire : quelle différence ? », Réflexions politiques et citoyennes, Volontaires (www.pro-bono.fr/2012/03/benevole-et-volontaire-quelle-difference/).

Weisbein J., 2000, « Construire la citoyenneté européenne ? Les contributions associatives à l'Europe politique », *La Lettre de La Maison Française d'Oxford*, n° 12 (Trinity Term 2), p. 57–66.

Weisbein J., 2008, « Le lobbying associatif à Bruxelles entre mobilisations unitaires et sectorielles », *Revue Internationale de Politique Comparée*, *9*(1), 79. (https://doi.org/10.3917/ripc.091.0079).

Weisbrod B. A., 1987, *The voluntary non-profit sector*. Lexington.

Young D. R., 2000, Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *29*(1), p. 149–172. https://doi.org/10.1177/0899764000291009

Yunus M., 2009, Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism. Public Affairs.

Zandonai F., 2014, La coopération sociale en Italie, entre consolidation et transformationSocial cooperatives in Italy: between consolidation and transformation. *Revue Internationale de l'économie Sociale: Recma*,, 286), 36 (https://doi.org/10.7202/1022238ar).

Zimmer A., Pahl B., 2016, « Learning from Europe : Report on third sector enabling and disabling factors » *TSI Working Paper, Third Sector Impact*, *12*.

INJEP NOTES & RAPPORTS RAPPORT D'ÉTUDE

Mars 2020
INJEPR-2020/05

LES MODÈLES SOCIO-ÉCONOMIQUES DU TIERS SECTEUR EN EUROPE : APPROCHES ANALYTIQUES, CONTRAINTES ET ÉVOLUTIONS

La diversité des modèles socio-économiques associatifs en Europe alimente aujourd'hui de nombreux débats. Dans ce foisonnement hétérogène, la littérature européenne tente de poser les principaux enjeux : mieux comprendre la nature même de ce que constitue le tiers secteur pour mieux l'identifier et le définir, pour appréhender ses marges d'évolution et identifier les freins à son développement. En complément de la revue de littérature française (Bucolo et al., 2019), cette étude européenne offre des perspectives de comparaisons internationales et montre en quoi les principes idéologiques qui ont participé à la construction européenne – et irrigué ses institutions – ont eu une incidence majeure sur les modèles socio-économiques du tiers secteur dans l'ensemble des États membres.

La première partie retrace ainsi les « fondements » des modèles à l'œuvre dans les pays européens. Elle visera à établir s'il existe ou non des racines européennes communes et quels en sont les points de convergences et de divergences en fonction des trajectoires des États-membres. Elle tend également à démontrer que sous le terme « tiers secteur » se trouvent des réalités statutaires, juridiques et économiques hétérogènes bien que pouvant remplir des fonctions identiques à celles que remplissent actuellement les associations en France.

La deuxième partie s'intéresse quant à elle au développement du tiers secteur européen en analysant comment ont évolué les concepts, les acteurs et les modèles socio-économiques qui les sous-tendent. Elle passe en revue l'influence du droit européen de la concurrence et la manière dont l'idéologie libérale du triangle institutionnel (Commission, Parlement, Conseil) de l'Union européenne a fait évoluer les modèles socio-économiques des associations à travers toute l'Europe : elle présente les concepts d'entrepreneuriat social et d'investissement social ainsi que les conséquences de leur omniprésence dans les discours européens sur l'évolution des modèles de ce secteur.

La fin de cette étude donne à voir des alternatives aux modèles dominants actuels proposés par la littérature européenne, à partir d'exemples sectoriels mais aussi grâce aux différentes conceptions de la « société civile organisée » dans un « espace démocratique européen ». En conclusion, le rapport ouvre sur le combat institutionnel pour la reconnaissance du statut européen de l'association, ses enjeux de reconnaissance symbolique pour le modèle associatif et ses conséquences pratiques.

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

Institut national de la jeunesse et de l'éducation populaire (INJEP), service à compétence nationale/DJEPVA
95 avenue de France • 75650 Paris cedex 13 01 70 98 94 00 www.injep.fr