

Nyssens, Marthe. *Tiers-secteur*. In: Laville, J.-L., *Dictionnaire de l'autre économie*, édition revue et augmentée (5 octobre 2006) (Folio actuel), Gallimard: Paris, 2006, p. 619-628. 978-2-07-031916-

Définition synthétique de la question

Depuis quelques années, la reconnaissance de l'existence d'un « tiers secteur » se différenciant tant du secteur public que privé lucratif s'affirme aussi bien dans les divers contextes nationaux qu'à l'échelle internationale. Ce secteur regroupe *l'ensemble des initiatives privées non lucratives*. Cependant, la notion de « non lucrativité » se distingue suivant deux grands courants. L'école anglo-saxonne, d'une part, définit la non lucrativité par la contrainte de non redistribution des profits. D'autre part, le courant d'origine plus continentale approche la non lucrativité par le fait que l'objectif de ces organisations privées réside dans une finalité de services aux membres ou à la collectivité plutôt que de maximisation du retour financier sur investissement. Soulignons qu'une telle caractéristique n'implique nullement que ces organisations ne puissent réaliser des surplus financiers, ni qu'elles seraient interdites de les redistribuer à leurs membres. Dans ce deuxième cas de figure, le tiers-secteur est, généralement, dénommé « économie sociale ». (voir rubrique « économie sociale »). Dans cette rubrique, nous nous penchons sur la conception anglo-saxonne du tiers-secteur, qu'il soit désigné à l'aide du vocable de « non profit sector » comme aux États-Unis ou de « voluntary sector » comme en Grande-Bretagne.

La littérature anglo-saxonne se penche, d'une part, sur les raisons d'être des ces organisations non lucratives aux côtés des entreprises privées lucratives (Steinberg, 2004) et de l'Etat et cherche, d'autre part à quantifier l'ampleur du phénomène. Le projet « Johns Hopkins » (Salamon et al., 1999), lancé en 1990, part du constat que les organisations de ce tiers-secteur existent dans la plupart des pays et y développent une activité socio-économique importante mais que leur connaissance statistique y est partout embryonnaire car leur mode de fonctionnement s'adapte mal aux systèmes traditionnels de comptabilité nationale. Afin de permettre une comparaison internationale, le tiers-secteur y a été défini comme l'ensemble des organisations qui répondent simultanément aux critères suivants: formalité de l'organisation, 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, présence d'un certain niveau de participation volontaire (sous la forme de bénévolat ou de donations).

Genèse et développement historique

Les contextes institutionnels et les héritages historiques expliquent, en grande partie, ces conceptions différenciées du tiers secteur. Tant les concepts d'économie sociale que celui de secteur « non profit » ou de « voluntary sector » trouvent leurs origines dans les pays industrialisés au XIX^e siècle mais les réalités à leurs sources sont nettement différenciées. L'économie sociale s'enracine dans l'associationnisme ouvrier et renvoie à des initiatives collectives plutôt basées sur un principe d'entraide mutuelle (voir rubrique « économie sociale »). Le principe « une personne - une voix » qui caractérise les instances de décision reflète bien ces dynamiques des organisations d'économie sociale. 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.

Le Royaume-Uni constitue un cas emblématique de cette conception du tiers-secteur. Au XIX^e siècle, l'idée d'organisme caritatif s'inscrit dans la conception de la citoyenneté, la charité étant un principe social, une composante nécessaire à la société démocratique contribuant à sa régulation par « l'engagement volontaire altruiste » (Evers et al., 2004). En effet, en vertu de la doctrine légale sur la

pauvreté (« Poor law doctrine »), l'aide publique est considérée comme un dernier recours destiné uniquement aux personnes qui « ne sont pas méritantes »; les besoins des « personnes méritantes » - c'est-à-dire celles qui ne sont pas « responsables » de leur situation - sont du ressort de la charité privée. Dans ce cadre, les gouvernements victoriens avaient pour objectif de fournir un cadre de règles et de directives conçues pour permettre à la société de s'autogérer dans une large mesure entraînant une forte autonomie pour les associations et leurs activités de bienfaisance qui n'étaient pas financées par l'État.

L'histoire de l'action collective, dans le monde anglo-saxon, ne se limite, bien sur, pas aux initiatives publiques et à l'action des élites philanthropiques anglicanes. Les associations de prévoyance (« Friendly societies ») sont l'une des formes d'associations qui contribuent, dans un esprit de solidarité, à la mise en place de formes d'assurance vie et médicale (Taylor, 2004). Cependant avec le développement de l'Etat Providence aux lendemains de la Seconde Guerre mondiale, l'organisation de la prévoyance sociale ne s'appuiera pas sur ces associations de prévoyance mutuelle comme ce fut le cas, suivant la typologie d'Esping – Andersen (1999), dans des pays à tradition corporatiste (Allemagne, Belgique, Pays-bas, France). Dans le champ des services sociaux, les associations du « voluntary sector » ont été considérées, avec l'essor de l'Etat-providence, comme des prestataires « supplétifs » des services publics. Avec le gouvernement Thatcher dans les années 1980, un nouveau type de régulation « quasi-marchande », façonnée par une culture du contrat, est introduit dans le champ des services sociaux dans laquelle des prestataires de nature différente - publics, privés lucratifs, et tiers-secteur sont mis en concurrence. Le « voluntary sector » acquiert alors un statut de « sous – traitant » des services publics au même titre que les entreprises privées à but lucratif. Avec le développement de la « Troisième voie » fin des années 1990, une nouvelle inflexion est donnée au rôle des associations, l'accent étant mis sur la notion de « partenariat » notamment dans la lutte contre l'exclusion sociale au niveau local.

Actualité

Dans le monde anglo-saxon, aux côtés des approches de nature statistique mentionnées ci-dessus, la (re)découverte du tiers-secteur a conduit des chercheurs d'horizons disciplinaires différents à tenter de rendre raison du phénomène. Pour les économistes néo-classiques, cadre théorique dominant dans la discipline, l'allocation des ressources par le marché est optimale pour autant que les conditions de la concurrence pure et parfaite soient rencontrées. Si une de ces conditions n'est pas satisfaite, le marché est alors en situation d'échec. Dans cette situation de concurrence imparfaite telle qu'observée dans la réalité, on peut comprendre pourquoi l'Etat et les organisations sans but lucratif peuvent jouer un rôle dans l'organisation socio-économique (pour une revue détaillée, voir Nyssens, 2000).

Une de ces conditions centrales est d'être en situation d'information parfaite. Or, en réalité, certains agents économiques possèdent plus d'informations que d'autres sur les conditions et les modalités des transactions. Il y a alors asymétrie d'information. Dans ces conditions, les questions qui se posent sont, par exemple, les suivantes : comment le consommateur peut-il choisir un prestataire de qualité ? A quel organisme faut-il faire des donations ? A qui l'Etat doit-il confier la prestation d'un service ? Pour remédier à ce problème d'information imparfaite, la littérature économique envisage différentes pistes possibles tels que signaler la qualité ou encore construire une réputation. Les organisations à but non lucratif disposent néanmoins d'un statut juridique doté d'une contrainte de non redistribution du profit et signale ainsi aux parties extérieures que la dite association n'a guère d'intérêt à tenter de tirer profit de l'asymétrie. Cet argument a été longtemps central au sein de la littérature anglo-saxonne (Hansmann, 1987). L'on doute davantage aujourd'hui de sa portée réelle. De fait, l'absence de but lucratif n'empêche pas les gestionnaires des organisations en question de poursuivre d'autres objectifs, objectifs dont la réalisation peut aller à l'encontre des intérêts des destinataires des services offerts par l'association. A. Ben-Ner et T. Van Hoomissen (1991) affirment que pour que les parties les moins informées puissent contrôler les actions entreprises, elles doivent faire partie de l'organisation. Plus largement, certains analystes montrent tout l'avantage d'une organisation de type « multiple stakeholders », i.e. d'une organisation dont la propriété est au main de différentes parties – travailleurs, usagers, bénévoles - (Bachieggia, Borzaga, 2001). Développé à partir de l'observation des

réalités européennes du tiers-secteur, un tel argument complète, tout autant qu'il les critique, les approches anglo-saxonnes des organisations à but non lucratif.

Une autre condition qui met en échec le marché est la présence de biens collectifs *stricto sensu* (biens dont la consommation est indivisible comme la protection de l'environnement) ou « quasi-collectifs » c'est à dire des biens privés sources d'externalités (comme la santé ou l'éducation). Les économistes utilisent le terme d'externalité pour désigner les effets positifs ou négatifs de l'action d'un agent sur le bien-être d'autres agents et cela sans que ces interactions ne soient régulées par un système de prix. La présence de ces externalités appelle une intervention publique. Cependant, la théorie du choix public montre que les décisions publiques ont tendance à répondre aux attentes de l'électeur médian et donc à laisser insatisfaites certaines demandes spécifiques. L'Etat n'est donc pas plus que le marché une institution apte à satisfaire tous les besoins (quasi)-collectifs. Face à ce double échec, on peut alors comprendre le rôle des organisations sans but lucratif (Weisbrod, 1975). Leur fonction consiste à répondre à des demandes face auxquels le marché et l'Etat restent sourds.

Comme le souligne L. Salamon (1987), il ne faut pas ignorer les risques d'échec du secteur non lucratif. La philanthropie a ses limites : limite dans la mobilisation de ressources bénévoles (« insuffisance philanthropique »), restriction de l'action auprès de certains groupes ou prise en charge de certaines situations uniquement (« particularisme philanthropique »), définitions de la situation de besoin par ceux qui peuvent financer les services d'aide (« paternalisme philanthropique ») ou encore faible incitation à l'efficacité organisationnelle compte tenu de la contrainte de non redistribution des profits (« inefficacité philanthropique »).

Evaluation critique

Ces théories, dont certains arguments centraux viennent d'être esquissés, sont intéressantes dans la mesure où elles montrent que, y compris dans une perspective néo-classique, il est possible de justifier la présence du tiers secteur. Les analyses néo-classiques sont donc loin de légitimer l'idéologie néo-libérale en vertu de laquelle seul le marché est efficace. Cependant des limites évidentes apparaissent.

D'abord - et ceci est une critique externe au paradigme -, la plupart de ces théories ont été développées dans un contexte anglo-saxon. Les arguments avancés par la littérature économique sont donc particulièrement en phase avec cette réalité. Or, le rôle joué par le tiers secteur est, profondément, influencé par les contextes institutionnels. Nous avons mentionné que les dynamiques à l'origine du tiers-secteur sont, également, bien différentes suivant les pays. Si on privilégie l'approche « Non-profit » lorsqu'on tente d'appréhender les dynamiques du tiers secteur dans les pays du Sud, seules les associations caractérisées par une contrainte de non-redistribution des profits seront retenues. On n'est pas surpris, dans ce contexte, de constater que l'ampleur du tiers secteur dans les pays du Sud est moindre que dans les pays du Nord. En effet, ce sont principalement le monde des ONG qui est alors identifié. Or, dans un contexte caractérisé par une insuffisance patente des besoins de base, la plupart des dynamiques collectives est sous-tendue par une recherche de réponses à ces besoins matériels non satisfaits. Dans ce cadre, la contrainte de non-redistribution perd tout son sens (Defourny et Develtere, 1999). L'observation de ces spécificités invite donc à limiter le degré de généralité des approches développées par les économistes anglo-saxons et à poser des hypothèses plus en phase avec les réalités analysées.

Il faut s'interroger ensuite sur les limites intrinsèques du modèle néo-classique. L'axiomatique du choix rationnel sert de base pour tenter d'expliquer la genèse et l'action des institutions. Certes, certaines approches relâchent quelque peu ce type d'hypothèse et, sur la base du principe de rationalité limitée, elles développent des conceptions originales (comme la théorie des coûts de transactions). Mais dans tous les cas de figure, l'idée que les seuls intérêts individuels comptent pour expliquer l'action reste au cœur du propos. Peut-on réduire les organisations et les normes à la simple résultante des seuls comportements utilitaires ? Le débat sur le rôle de la confiance dans le champ des associations est, à ce titre, révélateur des difficultés rencontrées par l'analyse économique standard. A notre avis, la confiance ne peut se justifier uniquement pour des raisons d'asymétrie d'informations. Il

convient, plus fondamentalement, de tenir compte du caractère radicalement incomplet des informations qui guident la réflexion et la pratique des protagonistes de la relation de service. De ce point de vue, il nous semble judicieux de dépasser la simple hypothèse de la rationalité limitée pour suggérer que l'information n'existe qu'à travers la construction sociale de la situation de service. Dans ce cadre, la construction de la confiance entre les agents ne peut être réduite à un arrangement contractuel. Si la littérature économique, reconnaît que la contrainte de non-redistribution ne suffit pas pour bâtir la confiance, on ne peut faire l'économie du débat autour des normes et de leurs fondements.

Enfin, il est évident que les théories économiques ignorent certaines dimensions-clés des fonctionnements associatifs. De nombreux travaux ont montré l'importance de l'interaction entre initiatives d'origine associative et politiques publiques dans le développement des associations (Laville et Nyssens, 2001). Il y a là, un autre angle mort – celui de l'encastrement politique du tiers secteur (Evers et Laville, 2004) – qui resterait à éclairer du point de vue économique. Ces travaux qui relèvent de la sociologie économique (voir rubrique correspondante) mettent également en évidence la pluralité des logiques économiques à l'œuvre dans les associations (marchandes, non-marchandes et non monétaires). Le tiers-secteur n'apparaît plus comme un acteur résiduel face au marché et à l'Etat mais comme un espace à la croisée de ces différentes logiques. Ces travaux interpellent les théories économiques quant à leurs capacités et leurs limites quant à la conceptualisation de cette « économie plurielle ».

Bibliographie

- Ben-Ner A. et Van Hoomissen T., 1991, "Non Profit Organization in the Mixed Economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62/4, 519-550.
- Bachieggia A., Borzaga C. , 2001, Social Enterprise as Incentive Structure , in Borzaga C. and Defourny J. (eds), *The emergence of Social Enterprises*, Routledge, London, 273-295.
- Defourny J. et Develtere P. , 1999, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles, 1999.
- Esping-Andersen G., 1999, les trois-mondes de l'Etat-providence, essai sur le capitalisme moderne, le lien social, PUF, Paris.
- Evers A. and Laville J.L., 2004, *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar.
- Sous la direction de J.L. Laville et M. Nyssens, les services sociaux entre associations, Etat et marché, l'aide aux personnes âgées, 2001, La Découverte, Paris, pp. 288.
- Nyssens M. , 2000, Les approches économiques du tiers-secteur, apports et limites des analyses anglo-saxonnes d'inspiration néo-classique, *Sociologie du travail*, 42, 551-565.
- Hansman H., 1987, "Economic Theories of Nonprofit Organizations" in : *The Nonprofit Sector, A Research Handbook*, edited by Powell W., New Haven, Yale University Press.
- Salamon L., 1995, *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- SALAMON, L.M., ANHEIER, H.K., LIST, R., TOEPLER, S., SOKOLOWSKI, W. AND ASSOCIATES, 1999, *Global Civil Society. Dimensions of the nonprofit sector*. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Baltimore
- Steinberg R. (eds), 2004, *"The Economics of Nonprofit Enterprises"*, Elgar Reference Collection, 548p.
- Taylor M. (2004), The Welfare mix in the United Kingdom, pp 122 – 143 in Evers A. and Laville J.L., 2004, *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar.
- Weisbrod B., 1977, *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington, MA, Lexington Books.