



KATHOLIEKE
UNIVERSITEIT
LEUVEN

Société civile, ONG, tiers secteur, mouvement social et économie sociale : conception au Nord, pertinence au Sud ?

Patrick Develtere et Bénédicte Fonteneau

Note sur l'auteur:

Patrick DEVELTERE est sociologue à l'Institut du travail de l'Université de Louvain (Belgique) et a été directeur de l'organisation de coopération internationale (OCI) Solidarité Mondiale pendant plus de 10 ans. Il a co-dirigé plusieurs ouvrages récents en économie sociale dont le dernier qui traitait de celle-ci dans une perspective Nord-Sud: Defourny, J. Develtere, P. et B. Fonteneau (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Université de Bruxelles. Il est chercheur associé à la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC).

Bénédicte FONTENEAU est professionnelle de recherche à l'Institut du travail de la même université.

Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC)

Série Recherche no. 29

ISBN: 289251-137-2

Université du Québec en Outaouais

Décembre 2002



KATHOLIEKE
UNIVERSITEIT
LEUVEN

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
1. DIX IDÉES SUR LE SECTEUR “ POPULAIRE ”	3
2. L’AMBIGUÏTÉ CONCEPTUELLE	3
2.1 SOCIÉTÉ CIVILE	4
2.2 ORGANISATION NON-GOUVERNEMENTALE	4
2.3 TIERS SECTEUR	5
2.4 MOUVEMENT SOCIAL	5
2.5 ÉCONOMIE SOCIALE	6
3. TYPOLOGIE CRITIQUE DES ORGANISATIONS D’ÉCONOMIE SOCIALE	7
3.1 LES ORGANISATIONS PROCHES DE LA DÉFINITION	9
3.2 LES ORGANISATIONS À LA PÉRIPHÉRIE DE LA DÉFINITION	9
3.3 LES ORGANISATIONS IMPORTANTES QUI NE SONT PAS COUVERTES PAR LA DÉFINITION	10
4. LA GENÈSE DES INITIATIVES DE L’ÉCONOMIE SOCIALE	11
4.1 CONDITION DE NÉCESSITÉ	12
4.2 CONDITION DE COHÉSION SOCIALE	13
4.3 AUTRES FACTEURS ESSENTIELS À L’ÉMERGENCE DE L’ÉCONOMIE SOCIALE	15
5. L’ÉCONOMIE SOCIALE, LE SECTEUR PRIVÉ FOR-PROFIT ET L’ÉTAT	16
5.1 SUR L’IDÉE DE SECTEUR(S)	17
CONCLUSIONS	20
BIBLIOGRAPHIE	23

Introduction

Depuis déjà quelque temps, les observateurs et les acteurs de la coopération internationale montrent un intérêt croissant pour des réalités et initiatives qui peuvent difficilement être classées dans le schéma classique du secteur public – secteur privé. On cite alors, volontiers, des organisations dites populaires comme la Grameen Bank au Bangladesh, les initiatives communautaires de Villa El Salvador au Pérou, les mouvements de paysans sans terre aux Philippines ou au Brésil ou encore les services sociaux organisés par les communautés musulmanes en Egypte.

On est loin d'un consensus sur le meilleur concept à utiliser pour capter ces " nouvelles " réalités. Les uns préfèrent la notion de " société civile ", les autres parlent " d'associations sans but lucratif ", " d'organisations non gouvernementales ", " d'organisations à base communautaire ", " d'organisations ou institutions locales ", de " troisième secteur ", de " mouvement social ", " de l'économie sociale " ou encore de " capital social ". Dans ce papier, nous essayerons de parcourir rapidement les schémas conceptuels les plus en vogue. Mais notre souci principal sera de tester de façon critique les thèses sous-jacentes et notamment celles qui nous font croire que nous avons à faire à un mouvement systémique d'initiatives articulées qui sont nées spontanément.

Nous sommes particulièrement intéressés par cet exercice parce que nous avons nous-mêmes¹ tenté d'appréhender la " réalité populaire " dans les pays du Sud en utilisant le concept de l'économie sociale. Or, dans le souci de ne pas tomber dans le piège d'un européano-centrisme ou d'un impérialisme idéologique ou paradigmatique, nous avons demandé à un groupe de chercheurs et de praticiens, originaires pour la plupart de pays du Sud d'interroger le concept au regard des réalités des organisations qu'ils connaissent dans des contextes particuliers du Sud.²

1 Jacques Defourny (Université de Liège, Belgique) et les auteurs.

2 Nous avons reçu des réponses de la part de 49 personnes (cf. liste en annexe). Les répondants, 41 hommes et 8 femmes, viennent, pour les trois-quarts, du monde académique; le dernier quart étant composé de praticiens (structures d'appui à l'économie sociale, consultants, ONG, etc.). La discipline la mieux représentée est l'économie (parfois combinée à d'autres), suivie de la sociologie (différentes orientations) et de la politologie. Quelques autres disciplines sont également présentes: psychologie, anthropologie, droit, etc. Au niveau géographique, 25 pays sont représentés. Au Nord, on retrouve la France, la Belgique, l'Italie, les Pays-Bas, la Roumanie, le Royaume Uni, l'Australie, le Canada, Israël, le Japon et la Corée. Notons que la plupart des réponses provenant du Nord portaient, à quelques exceptions près, sur des contextes situés au Sud de la planète. Au Sud, c'est l'Afrique qui est le continent le plus diversement représenté (Maroc, Kenya, Burkina Faso, Sénégal, Ouganda, Bénin, Togo, Mali). L'Amérique latine est représentée par l'Argentine, la Colombie, le Mexique et le Brésil. L'Asie est représentée par le Sri Lanka, l'Inde et le Népal.

Nous commençons avec les caractéristiques communément attribués à ce secteur populaire.

1. Dix idées sur le secteur " populaire "

Les observateurs et acteurs concernés par les " réalités populaires " sont généralement convaincus de la validité des propositions suivantes:

1. Il y a une coïncidence historique et internationale dans le développement de ce secteur populaire. Au Sud, comme au Nord, à l'Ouest comme à l'Est des initiatives naissent pour des raisons similaires et selon de modes semblables.
2. Ce phénomène populaire prend de l'ampleur. Ceci se manifeste notamment par le nombre croissant de nouvelles initiatives. Il y a même des chercheurs qui font mention " d'une révolution associative " (Salamon, 1994).
3. Des populations pauvres, désavantagées ou exploitées sont eux-mêmes à la base de ces initiatives de " self-reliance ".
4. Ces initiatives privées sont plus dynamiques et innovateurs que les institutions étatiques.
5. L'individualisme et l'égoïsme - qui seraient les conséquences de la modernisation ou du capitalisme - peuvent être tempérés par les dites organisations. Ces initiatives sont " des écoles " où des vertus comme la participation, la solidarité et le bénévolat pourraient être appris et exercés.
6. Ayant elles-mêmes des caractéristiques démocratiques et participatives, ces organisations contribuent à la démocratisation du sphère publique.
7. Les organisations concernées ont besoin et gardent avec vigilance une grande mesure d'autonomie vis-à-vis des autorités étatiques et du secteur privé classique.
8. Dans sa totalité ce " troisième " secteur pourrait remédier au manque de capacité autorégulatrice de l'Etat et du Marché.
9. Parmi toutes ces initiatives, on retrouve une certaine convergence en termes du projet social qu'ils portent. Ceci est l'argument final pour certains qu'il s'agit d'un mouvement social, d'une société civile ou d'un tiers secteur.
10. Les intervenants extérieurs (comme les ONG de coopération au développement) qui veulent " toucher " les couches les plus pauvres de la population dans le Sud peuvent utiliser ces institutions populaires pour y arriver.

2. L'ambiguïté conceptuelle

Il est clair qu'au niveau de la pratique aussi bien qu'au niveau conceptuel nous sommes confrontés à un phénomène ambigu. Au niveau de la pratique, nous partageons tous l'idée que les approches classiques (étatiques/développementalistes ou néo-classiques) n'ont guère changé positivement le sort de la majorité de la population du monde. Or, nous constatons en même temps qu'il y a une multitude d'initiatives et organisations qui semblent plus endogènes, plus adaptées à la réalité locale et plus à même de mobiliser des ressources locales.

Nous ne comprenons pas encore bien tous les mécanismes derrière ces initiatives, mais nous avons l'impression qu'ils doivent figurer au centre d'un projet alternatif de développement. D'autre part, au niveau conceptuel, nous savons qu'il nous manque des notions, des cadres et des paradigmes clairs pour saisir ces réalités. De là la tentation de prêter de concepts qui pendant longtemps ont été utilisés au Nord pour conceptualiser des réalités similaires, bien que non-identiques. Dans tous les cas, il s'agit de notions qui ont démontré leur forces et leurs faiblesses par rapport à l'analyse et la compréhension de processus lié à l'industrialisation et la modernisation des sociétés occidentales.

2.1 Société civile

Le label le plus à la mode à l'heure actuelle est incontestablement celui de "*société civile*". Ce concept très vaste, incluant le plus souvent des phénomènes aussi divers que les associations, les syndicats, les organisations d'employeurs, les églises et les médias, est particulièrement populaire dans les milieux onusiens et de la coopération au développement. Ceci est remarquable dans le sens où la "sphère intermédiaire" qui est dénommée par cette notion n'a pas toujours été célébrée. Elle a souvent été vue comme une espace où l'égoïsme, la particularité, l'inégalité, l'exploitation et la compétition régnaient. De là la question - toujours pertinente - de définir ce qui est spécifiquement civile ou civique dans la société civile et de ne la valoriser que dans ses interactions avec la société politique et économique.³

2.2 Organisation non-gouvernementale

La notion d'*organisations non-gouvernementales* a l'avantage de délimiter le champ bien clair et net. Dans cette perspective nous nous concentrons sur la profusion d'organisations qui fonctionnent en dehors de la sphère politique. Mais ceci est en même temps la faiblesse majeure de ce concept. Il dissimule le fait que beaucoup de ces organisations n'ont pas de relation antagoniste avec l'Etat. Même au contraire, beaucoup sont fort dépendantes des ressources et des opportunités que l'Etat leur donne.

La Banque Mondiale donne la définition suivante d'une ONG: "private organisation that pursue activities to relieve suffering, promote the interest of the poor, protect the environment, provide basic services, or undertake community development. In wider usage, the term NGO can be applied to any non-profit organisation which is independent from government. NGOs are typically value-based organisations which depend in whole or in part, on charitable donations and voluntary service" (Banque Mondiale, website ; Operational Directive 14.70).

Il est clair qu'un concept aussi imprécis que "non-gouvernemental" laisse la porte ouverte à beaucoup de connotations implicites. Nous connaissons tous des "ONG" qui difficilement peuvent être décrit comme "basée sur des valeurs" et qui ne dépendent pas du tout de dons

3 Ceci est également le cas avec la notion de capital social, autre concept en vogue ...

et du bénévolat, mais qui opèrent comme des entreprises classiques et ne cachent pas leur ambition de générer du profit.

2.3 Tiers secteur

Un autre concept est celui de *tiers secteur*, ou de *secteur sans but lucratif* (" non profit sector) qui est utilisé pour dénommer le terrain social hors l'Etat et le marché. A première vue, cette notion est moins politique et plus neutre surtout si on utilise une définition structurelle-opérationnelle comme le font Salamon et Anheier. Ces auteurs voient le tiers secteur comme un ensemble d'institutions qui partagent cinq caractéristiques: elles sont organisées, elles sont privées, elles ne redistribuent pas de profit, elles sont autogérées et elles les membres adhèrent volontairement. Cependant, deux remarques nous semblent intéressantes dans notre quête d'une meilleure compréhension de ce qui se passe dans le secteur populaire. D'abord, ce concept insinue une certaine homogénéité et d'interconnection entre les organisations concernées. Ce qui ne correspond pas avec la réalité. Et, deux, comme nous le verrons plus tard, beaucoup d'organisations concernées génèrent des bénéfices ou regroupent des individus à la recherche explicite de profit.

2.4 Mouvement social

Prenons ensuite le concept de *mouvement social*, très attirant pour les chercheurs et praticiens intéressés dans le changement ou la transformation sociale. A l'image des grands mouvements sociaux (de travailleurs, de paysans, de femmes, etc.) qui ont joué un rôle indéniable dans la formation d'une société industrielle et puis postindustrielle, beaucoup dévient maintenant des dimensions socio-politiques dans le secteur populaire. Les théories récentes ne voient plus les mouvements sociaux comme des créatures du changement social, mais plutôt comme des créateurs du changement social, dans le sens où ils sont plus vecteurs de changement que conséquence de changement. Dans la tradition de Touraine les trois composantes principales d'un mouvement social sont le principe d'identité, soit la définition de l'acteur par lui-même, le principe d'opposition, ou la définition de l'adversaire et le principe de totalité, c'est-à-dire au nom de quoi on se bat. L'approche de mobilisation de ressources Nord-américaine, quant à elle, met plus l'accent sur les aspects institutionnels et stratégiques des mouvements sociaux. Selon elle, au Nord comme au Sud, des entrepreneurs sociaux peuvent toujours réunir et mobiliser les ressources nécessaires pour une organisation sociale. Elle attache beaucoup d'intérêt au soutien des adhérents et l'apport externe par ce qu'elle appelle les " conscience adhérents ". Dans une tentative de réconcilier ces deux approches, nous avons identifié trois centres " créatifs " qui produisent ensemble la dynamique d'un mouvement.⁴ Il s'agit notamment de l'idéologie du mouvement, du praxis et de l'organisation. Ces trois centres interagissent constamment et chaque mouvement se caractérisera par la prépondérance de l'un ou l'autre. Nous avons montré ailleurs que les mouvements coopératifs, par exemple, attacheront plus d'importance à l'aspect organisationnel parce que leurs

4 En élaborant le schéma développé par Martens (1992).

organisations-entreprises doivent survivre sur 'le marché'. Des mouvements mutualistes, on pourrait dire, survivent grâce à la participation financière et le bénévolat de leur membres. Ceci étant " leur moteur ", ils y investiront beaucoup. Autres mouvements, encore, comme par exemple certains mouvements de travailleurs ou de droits humains mettront l'accent sur leur idéologie ; le praxis et l'organisation étant plutôt aléatoire.

Les reproches principales relatif au concept de mouvement social est qu'il sous-entend l'existence d'un projet de société plus au moins explicité, une espèce " d'autopropulsion " et une capacité de transformation progressive. Or, beaucoup d'initiatives populaires ne sont guère liées à un projet idéologique plus large, sont le résultat d'ingénierie social d'acteurs externes et n'ont n'y l'ambition, ni la capacité d'engendrer un changement social radical.

2.5 Economie sociale

Enfin, il y a cet autre concept occidental de l'économie sociale. Fortement lié au développement des grands mouvements sociaux, l'économie sociale s'est " implantée " voir même institutionnalisée dans les pays occidentaux avec ses coopératives, mutuelles et associations. Si ses " composantes " représentent le socle juridico-institutionnel de l'économie sociale une approche normative s'ajoute explicitement. Pour cette approche, les principes cardinaux de l'économie sociale sont: le service aux membres et à la communauté a priorité sur la recherche d'un profit individuel, l'autonomie de gestion, une prise de décision démocratique et la primauté des gens et du travail sur le capital dans la redistribution des bénéfices. Ce concept a probablement certaines avantages. D'abord, il doit être ré-inventé au Nord tout aussi bien qu'au Sud. Il y a donc moins de danger qu'on tombe dans des raisonnements simplistes qui voient dans l'émergence du secteur populaire dans le Sud des indices de début de démocratisation de ces sociétés selon le parcours historique déjà accompli par l'occident. C'est un concept qui ressort du milieu des praticiens plutôt que des milieux académiques. En Europe francophone et hispanophone, ainsi qu'au Québec il resurgit. En Amérique latine il gagne de la popularité, tout au long d'autre concepts comme la *economia solidaria*. En plus, l'approche institutionnelle et l'approche normative nous aident à analyser le secteur " populaire " d'une manière plus fine, plus sélective et limitative.

Afin de mieux saisir la riche réalité de cette vie associative populaire, nous avons demandé à des chercheurs et praticiens impliqués dans " l'économie sociale " de nous donner un regard critique sur la conception généralisateur que nous avons développé. Dans le cadre de ce texte nous nous limitons à trois catégories de réactions, notamment

- a. celles qui sont relatives à la " délimitation du champs de l'économie sociale ";
- b. celles qui nous aident à mieux comprendre les conditions de genèse des initiatives de l'économie sociale;
- c. celles qui nous éclairent sur le rapport entre ce secteur, les autorités publiques et le acteurs économiques privés et capitalistes.

3. Typologie critique des organisations d'économie sociale

Commençons par noter que plusieurs intervenants soulèvent que l'un des reproches que l'on pourrait faire au concept d'économie sociale, c'est précisément son caractère classificateur marqué de plus par un européano-centrisme.

Et en effet, regrouper sous un même tableau les classifications proposées par les répondants est un exercice périlleux.

Nous avons cependant tenté de reprendre sous ce tableau les tendances générales proposées par les réponses en indiquant également les cas proposés qui, plus originaux, pourraient en effet prêter à discussion. L'exemple le plus frappant est certainement celui de la micro-finance dont le classement oscille entre la première et la seconde catégorie. Enfin, de manière générale, les organisations non gouvernementales semblent la catégorie la plus difficile à classer (elle se retrouve dans les trois sections) en raison du caractère vague du terme ainsi que des réalités très différentes qu'il peut recouvrir.

Le caractère non enregistré de certaines associations semble également parfois avoir rendu le classement difficile. Ceci pourrait laisser penser que la définition de l'économie sociale sous-entend la nécessaire formalisation juridique des organisations.

Table 1

A. Organisations proches de la définition	<p><i>Mutuelles:</i> Mutuelles de santé, Mutuelles d'épargne et de crédit, etc.</p> <p><i>Coopératives:</i> Coopératives locales et/ou nationales actives dans les domaines suivants: épargne crédit, production, consommation, habitation, pêche, agriculture, irrigation, propriété terrienne, vente, coopératives scolaires, etc.</p> <p><i>Associations et autres structures (formelles et informelles):</i> Associations de bien-être, associations de classes d'âge, Associations de quartier, Associations par caste (en Inde), Associations professionnelles (beedi rolers associations, etc.), Banque de céréales, Civic groups, Clubs sociaux, Community Based Organisations, Credit Unions, Grass-roots groups, Groupements villageois, Groupes de défense de l'environnement, Groupes de femmes, de jeunes, etc., Mouvements sociaux, Non-Profit Organizations (fournisseurs de soins de santé, éducation, etc.), Œuvres de groupements religieux actives dans les domaines de la santé, l'éducation, etc., Organisations communautaires, Self-Help groups (Crédit)</p>
B. Organisations à la périphérie de la définition	<p>Activités économiques des diocèses catholiques, La plupart des universités, Trusts mis sur pied et contrôlés par des organisations for-profit, le gouvernement ou des partis politiques, Trusts de " charité " (charitable trusts) contrôlés par des familles, Certaines ONG et associations de développement, associations de ressortissants, Clubs de Paysans, Groupes culturels, Institutions de Micro-finance, Coopératives ne respectant pas leurs principes de base</p>
C. Organisations importantes mais non couvertes par la définition	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Initiatives en faveur des pauvres avec le support de l'Etat; ▪ Les réseaux de lobbying et de pression politiques; ▪ Entreprise d'économie mixte; ▪ Clubs de Trocs (clubes de truque); ▪ Les Syndicats (et services syndicaux: cantines et autres); ▪ Agences Internationales de Développement; ▪ Foundations et organisations philanthropiques

3.1 Les Organisations proches de la définition

Cette première catégorie reprend les organisations que les répondants considéraient comme proche de la définition proposée. Les répondants y ont donc, pour la plupart, repris les formes structurelles “ classiques ” de l'économie sociale, à savoir des associations, les coopératives et des mutuelles.

On peut relever la diversité des terrains occupés par ces organisations: agriculture et élevage, consommation, industrie, crédit, éducation, irrigation, environnement, etc. Notons également que le micro-crédit sous diverses formes (self-help groups, associations et coopératives d'épargne crédit, fonds de rotation, etc.) est le domaine le plus fréquemment cité comme exemple sur les trois continents.

Au sein de l'ensemble de ces organisations sont reprises une grande partie de celles qualifiées de “ traditionnelles ” dans le sens où celles-ci sont structurées, souvent de manière informelle, sous des formes communautaires au fonctionnement divers. Les dénominations sont variées: grassroot groups, caste associations, etc.

3.2 Les organisations à la périphérie de la définition

Les organisations citées par les répondants semblent être le plus souvent des structures qui pourraient être formellement “ reprises ” en économie sociale mais dont le fonctionnement effectif ne correspond pas toujours aux principes.

Les institutions de micro-finance, également appelées de micro-crédit ou systèmes financiers décentralisés, semblent être les structures les plus difficiles à classer. En effet, ces structures sont la plupart du temps mises sur pied et destinées à fonctionner selon des principes proches ou conformes à l'économie sociale. Cependant, comme le notent plusieurs répondants africains, ces systèmes ne satisfont, dans les faits, pas entièrement aux critères normatifs des structures mutualistes ou coopératives (règles de fonctionnement démocratique, mode de constitution du capital social, mode de répartition des surplus, etc.).

Dans le même domaine, mais en Argentine cette fois, les “ banques coopératives ” sont perçues, dans certains cas comme des “ sociétés anonymes cachées ” ne déclarant pas leur but de lucre.

Les mêmes remarques sont faites pour le cas de coopératives non-financières. En Inde notamment, certaines coopératives semblent placer la recherche de profit et l'augmentation de leur revenu avant la dispense de services (les coopératives de cannes à sucre par exemple).

Dans certains pays, il est recommandé ou même fait obligation légale d'observer une phase pré-coopérative. Durant cette phase, qui peut durer de 6 mois à 2 ans, les structures et le fonctionnement de l'initiative restent provisoires, et ne remplissent le plus souvent pas complètement les critères normatifs proposés. Pourtant, ces entités constituent depuis la dernière décennie des acteurs très déterminants de la vie économique et sociale locale

(notamment au niveau des villages), avec la complicité relative des ONG et autres associations sans but lucratif.

Au Bénin, ses clubs Paysans sont également classés dans cette première catégorie. Il s'agit de groupes mus en premiers, non par des objectifs économiques pour des fonctions sociales, mais plutôt par de forts liens d'amitié et de solidarité sociale, exprimés à travers des prestations réciproques presque gratuites ou tout au moins non marchandes (construction de case, ou de puits, labour de champs, etc.). Il est vrai que ces prestations ont des contreparties économiques ou financières énormes mais très peu monétarisés. On pourrait à la rigueur parler de " troc " dans une ambiance de solidarité, de volontarisme et de démocratie traditionnelle, ce qui traduit une dynamique d'échanges locaux non ou partiellement monétarisés, pour l'accomplissement de fonctions économiques et sociales.

Il est également fait référence à certains groupes dits culturels. Il s'agit de groupes fortement structurés et dynamiques mais pas forcément dotés de principes normatifs de fonctionnement, mais qui assurent la survie d'un nombre important de membres (et de ménages), sur la base de prestations culturelles diverses (animations pour mariage, dot, cérémonies rituelles ou coutumières, spectacles publics.)

Comme nous l'avons déjà signalé plus haut, l'appellation " Organisation Non Gouvernementale " recouvre des réalités très différentes selon les pays. Cependant, si l'approche juridico-institutionnelle de l'économie sociale (donc, celle qui se base sur les structures juridiques: coopératives, mutuelles et associations) semble pertinente, il s'avère difficile de définir les ONG avec l'approche normative (celle qui se base sur les critères éthiques de l'économie sociale) Certains répondants interrogeaient surtout le deuxième (autonomie de gestion) et troisième (processus de décision démocratique) critère de la définition.

3.3 Les organisations importantes qui ne sont pas couvertes par la définition

Nous commenterons ici principalement quatre types d'organisations reprises dans le tableau ci-dessus.

Les réseaux de lobbying et de pression politiques: par nature, leurs activités sont dans une moindre mesure d'ordre économique. Leur fonctionnement s'organise en réseau et se base sur l'échange d'informations via les nouvelles technologies de l'information. Selon l'évolution du contexte, elles se défont et refont sur base de thématiques et d'événements spécifiques.

Clubs de trocs. Proches des " clubs paysans béninois ", les clubs de trocs sont ici mentionnés en référence aux réalités argentines. Il est noté que ces clubs, organisés sous forme de réseaux, produisent et consomment des biens et des services qui s'échangent au sein du réseau. Ces biens et services incluent la nourriture, les vêtements, les produits artisanaux jusqu'au services de tourisme, les analyses cliniques et des travaux d'électricité. Ces clubs remplacent l'argent par des crédits pour éviter la concurrence, le lucre et la spéculation. On pourrait dire

que ces crédits constituent une forme de monnaie sociale décentralisée qui génère pas d'intérêt et qui ne se prête pas à l'accumulation.

Dans cette troisième catégorie, plusieurs répondants s'interrogent également sur la place des *syndicats* qui combinent souvent (comme ce fut le cas en Europe) des fonctions de services aux adhérents-économiques, sociales, etc. et des fonctions de représentation des intérêts des travailleurs ou d'agriculteurs/paysans.

Plusieurs répondants relèvent dans cette catégorie les grandes *fondations*, organisations philanthropiques et organisations internationales. Ces fondations occupent pour certaines, sous des formes associatives, des champs d'activités (santé, éducation) qui pourraient les faire rapprocher de l'économie sociale. Or, les répondants relevaient que leur motivation principale est bien souvent de pouvoir bénéficier d'une bonne image et des avantages économiques et financiers relatifs juridiquement octroyés à ce type de structures. Comment la Ford Foundation India, Aga Khan Foundation, etc. entreraient dans la typologie de l'économie sociale? Dans un certain sens, on peut dire que ces organisations ont bien un lien avec la composante normative de la définition (puisqu'elles mettent l'accent sur les services et la collectivité plutôt que sur le profit et le capital) bien qu'elles ne soient ni des coopératives, ni des associations, ni des mutuelles. Mais de l'autre côté, des organisations comme la Ford sont fondées par des entrepreneurs for-profit. Enfin, alors que de telles organisations ne produisent pas réellement des biens ou des services tangibles, elles fournissent de l'assistance à des associations, des ONG et aux gouvernements pour produire des biens et services sociaux et publiques. Le caractère ambigu de leurs conditions et motivations de création, le non respect du principe de la distribution démocratique du pouvoir ainsi que leur caractère souvent unipersonnel en font donc des organisations que l'on ne peut automatiquement classer comme des organisations d'économie sociale.

Le caractère mixte (public-privé) de certaines organisations et/ou entreprises entraînent également un classement dans cette troisième catégorie: c'est par exemple le cas de certaines mutuelles japonaises ("appartenant" au secteur public) ou d'entreprises sociales ou industrielles de l'Etat et entreprises d'économie mixte détenues par l'Etat et les travailleurs (avec parfois l'apport de capitaux privé également). Dans le secteur particulier de la coopération au développement, les agences internationales publiques ne peuvent être reprises de fait comme des organisations d'économie sociale. Cependant, la structuration de certaines coopérations nationales (allemande, belge, etc.) a entraîné la création de sociétés privées (société anonyme par exemple) mais dont le fonctionnement est soumis au droit public

4. La genèse des initiatives de l'économie sociale

Comme nous l'avons déjà mentionné, il y a plusieurs visions théoriques sur la genèse des initiatives de l'économie sociale. Le dénominateur commun de la plupart des théories

populaires est le “ spontanéisme ”, ou encore “ l'autofécondité ” qui résulteraient en quelque sorte d'une genèse *ex-nihilo* de ce secteur populaire. Le plus souvent on suppose que c'est la prise de conscience de leur situation de déprivation ou d'injustice qui déclencherait une obligatoire chaîne de solidarité-bénévolat-solidarité au sein d'une population. Certains théories des mouvements sociaux nous apprennent que les configurations sociales et les tensions dans la société jouent un rôle déterminant dans le lancement d'un mouvement. Mais d'autres théories, comme celle de la mobilisation des ressources, nous suggèrent qu'il y a toujours suffisamment de déprivation ou de mécontentement pour que des leaders sociaux mobilisent (une partie) des gens.

Dans l'ambition d'identifier les principales conditions d'émergence, nous avons proposé la double hypothèse que les initiatives naissent parmi des groupes de personnes qui vivent sous la pression de besoins importants non satisfaits (“ *condition de nécessité* ”) et appartiennent à un groupe social soudé par une identité collective ou par un destin commun (“ *condition de cohésion sociale* ”). Et de manière générale, les personnes consultées s'entendaient pour dire qu'en effet, ces deux conditions semblent à la base des initiatives qu'elles connaissent.

Cependant, certains bémols sont également apportés. On objecte d'abord que ces deux conditions ne sont pas les seuls et que leur interprétation est réductrice de la réalité. Certains disent ainsi que ces deux conditions ne sont qu'en partie nécessaires et même que l'on peut parfois douter de leur vérification. D'autre part, et c'est significatif, il est également mentionné que si ces conditions sont présentes dans des contextes “ idéaux ” (au sens d'idéal-type), elles ne sont pas toujours vérifiées quand des acteurs extérieurs (Etat, marché, ou des intervenants du milieu de la coopération) prennent part - de manière plus ou moins interventionniste - à la genèse ou à la mise en œuvre de l'initiative. Ces conditions ne se vérifieraient donc que si l'on écartait les initiatives plus “ exogènes ”. Enfin, des doutes sont également émis sur le fait de savoir si ces conditions sont présentes lors l'émergence des initiatives, ou si elles se développent par la suite, grâce ou non à l'initiative en question. Ceci est particulièrement remarqué en ce qui concerne la cohésion sociale. Nous y reviendrons plus loin.

4.1 Condition de nécessité

La condition de nécessité est sans doute celle qui pose le moins de questions. Elle semble d'ailleurs pour beaucoup plutôt tenir de l'évidence. On remarque même l'inutilité de la mentionner en raison de son caractère trop large: “ quand n'y a-t-il pas nécessité? ”. Certains notent cependant que c'est précisément cette condition de nécessité qui explique le développement particulier d'organisations d'économie sociale dans certains domaines, comme les services sociaux, par exemple. On insiste également sur l'importance que prend de plus en plus, et avec le temps, cette caractéristique.

En terme de contenu, on reproche à la présentation exposée de la condition de nécessité son caractère trop matériel. En effet, les seuls besoins matériels ne peuvent être suffisants à recouvrir la notion de nécessité. La dimension psychosociale par exemple serait à ajouter: c'est

le manque d'identité et la recherche d'identité qui font également se rassembler les personnes afin de trouver collectivement à répondre à cette nécessité.

Certains répondants attirent également l'attention sur le fait que la présence, l'existence même des besoins, la nécessité, ne suffit pas. Il faut que ces besoins aient été exprimés. Là, se pose d'une part la question de savoir " qui " exprime les besoins, et d'autre part, celle de savoir si ces besoins sont représentatifs. La qualité de l'intervention catalysatrice extérieure est alors déterminante.

On relève également l'idée que la nécessité fait peut-être se développer des stratégies de subsistance plus que des stratégies de développement économique.

Enfin, la condition de nécessité fait également relever deux types de dimensions plus politiques à l'économie sociale. D'abord, les initiatives d'économie sociale peuvent être vues comme " filles de rapports défavorables et en même temps, symptôme d'une agression culturelle majeure ". On explique alors que les gens s'organisent principalement parce que leurs structures économiques ont été balayées. L'économie sociale est alors perçue comme " la manifestation d'une lutte contre un ordre économique marchand vecteur d'inégalité ". En cela, l'économie sociale pourrait être vue comme un laboratoire pour de nouvelles formes économiques, créant ses propres règles et rationalités.

4.2 Condition de cohésion sociale

La condition de cohésion sociale trouve également un écho chez la plupart des répondants. Selon les initiatives qu'ils connaissent, ils caractérisent les " raisons ", le contenu de cette cohésion par le partage d'une même ethnie, d'un même lieu d'habitation, des intérêts collectifs, d'identité commune, d'une même profession, etc. La cohésion sociale est également perçue comme un moyen de chercher des alliances, de fusion, de formation de groupes pour effet de taille, etc. Plusieurs répondants confirment également l'importance de la cohésion sociale comme condition d'émergence et de développement au regard de l'échec de certaines coopératives au Sud.

Cependant, plusieurs nuances sont également formulées sur cette condition de cohésion sociale, nuances qui sont parfois relatives à des acceptions différentes de cette notion.

Une première nuance est apportée sur l'idée que la cohésion sociale sous-entendrait la présence d'une solidarité entre les membres. Or, " il ne faudrait pas présumer trop rapidement du penchant naturel de certains groupes sociaux pour la solidarité ". " Toutes les identités supposées garantes de solidarité (paysans, femmes, jeunes, etc.) ne sont pas nécessairement des foyers de solidarités collectives notamment car elles seraient concurrencées par d'autres références traditionnelles ou modernes ". Ce qui tendrait d'ailleurs à confirmer cette idée, c'est le fait que sous la pression de la nécessité, ce soient essentiellement des activités informelles qui se sont développées dans certains contextes. Or, la solidarité semble être peu présente au sein de ces activités (concurrence intense) ou du moins sous une autre forme. On peut alors se

demander si ce sont les caractéristiques de ces activités - indépendantes - qui sont à la base de ce manque de solidarité ou bien si cela est du aux contextes de leur émergence, surtout caractérisés par la survie. La “ débrouille ” ne favoriserait donc pas la cohésion sociale. La dimension solidaire, paradoxalement incluse dans l'économie privée, se traduirait par la multiplication de réseaux ethniques, religieux, régionaux qui organiserait plutôt une redistribution clientéliste.

Une autre nuance est apportée par les répondants quant à une certaine généralisation géographique aux niveaux urbain et rural de la condition de cohésion sociale. La tendance serait de dire qu'elle se trouverait plutôt confirmée en milieu rural mais moins en milieu urbain.

Par ailleurs, certains répondants relèvent également le fait qu'à certains degrés aigus de pauvreté (donc de nécessité), la condition de cohésion sociale ou d'identité collective ne se trouve pas vérifiée. C'est notamment le cas des quartiers les plus pauvres de Fortaleza (Brésil), où le capital social est décrit comme quasiment inexistant; ce qui représenterait un obstacle majeur à la “ reproduction endogène d'un dynamisme communautaire des quartiers (à la fin d'un programme de construction ou de réhabilitation impulsé par l'intérieur) ”.

Enfin, un dernier bémol est apporté sur le fait que la cohésion sociale, même présente, ne devrait pas occulter les conflits internes inhérents à ce type de structures collectives. C'est plutôt la capacité à gérer ces conflits et donc à assurer et préserver la cohésion sociale du groupe qui devrait être considérée.

Reconnaissant la présence d'un facteur de cohésion sociale au sein des initiatives qu'ils connaissent, certains répondants apportent des éléments quant à la place et à la fonction occupée par la cohésion sociale. La plupart des répondants s'entendent notamment pour dire que si elle peut être présente lors de l'émergence de ces initiatives, la cohésion sociale se développe surtout grâce à ces initiatives. On considère alors la cohésion sociale plus comme un effet que comme une cause, et certains y voit d'ailleurs la dimension politique des initiatives d'économie sociale ou la nécessité d'un discours politique pour assurer la participation de nouveaux membres.

En référence à certains contextes caractérisés par des structures hiérarchiques dominantes, certaines personnes insistent sur la difficulté d'assurer la cohésion sociale d'un groupe car celle-ci serait indissociable d'un certain degré d'égalité entre tous les membres du groupe. La dominance de la hiérarchie est vue comme un obstacle au positionnement égal d'individus. C'est notamment le cas de certains contextes asiatiques marqués par la religion ou d'autres facteurs culturels et historiques et qui font que la cohésion, telle que l'entend la définition ne peut se créer entre les membres d'un groupe: la liberté, la possibilité de choisir ou non serait déterminante en matière de cohésion.

Par contre, l'enjeu de progrès social que peut recouvrir le fait de créer des structures économiques tendant favoriser la cohésion sociale entre des groupes très différents (il est à ce

propos notamment fait référence aux castes en Inde) est également une réflexion avancée. Là encore, la cohésion serait plus un effet qu'une " cause " de l'économie sociale. Dans la même acception, certains répondants insistent pour dire que des initiatives peuvent présenter une formation et un fonctionnement top-down, tout en pouvant être assimilées à l'économie sociale dans son esprit.

4.3 Autres facteurs essentiels à l'émergence de l'économie sociale

De très nombreux autres facteurs ont été ajoutés par les répondants. Certains ont trait au contexte global dans lequel s'insèrent les initiatives d'économie sociale, d'autres ont trait à des aspects dynamiques entre le contexte global et l'initiative d'économie sociale et enfin, certains facteurs sont principalement relatifs au fonctionnement interne de ces structures.

Facteurs relatifs au contexte global

Les facteurs relatifs au contexte global sont principalement de trois ordres: socio-économiques, politiques et socioculturelles.

En termes socio-économique, les répondants insistent sur le fait qu'un environnement macro-économique favorable (que beaucoup définissent comme le " contraire des politiques d'ajustements structurels "), impliquant un certain niveau de développement socio-économique (ce qui passe pour certaines par la formalisation des activités) est indispensable pour que des initiatives d'économie sociale puissent voir le jour.

En termes politique, la stabilité et la volonté politique sont mentionnées comme facteurs permettant le développement de l'économie sociale. De la même manière, il faut qu'un espace d'initiative minimum soit ouvert au sein de la société globale pour que des initiatives puissent voir le jour et se développer. Cet espace d'initiative peut être existant tout en étant informel, comme il peut être traduit par la reconnaissance légale de la liberté d'association. L'existence d'un cadre légal favorable est d'ailleurs fréquemment citée. L'existence d'une société civile (" stratus social de citoyens ") active et mature, et dont le rôle et la place dans le développement national sont reconnus, est également indispensable pour que l'économie sociale se développe.

En termes socioculturels, la religion est à plusieurs reprises citée comme un facteur qui a une importance déterminante dans l'émergence - ou non - de l'économie sociale et ce dans tous les continents: Afrique, Asie, Amérique latine.

Facteurs dynamiques

Sous cette expression, nous reprendrons deux types de facteurs qui sont souvent également relatifs au contexte global mais dont la dynamique nécessaire aux initiatives d'économie sociale leur donnent un caractère particulier.

Le premier facteur est relatif aux rôles de certains agents extérieurs dans la genèse et le développement d'organisations d'économie sociale. Le rôle de ces agents - parfois appelés catalyseurs - est déterminant en termes de prise de conscience, d'expression et de formulation des besoins. Dans le même sens, les alliances entre acteurs extérieurs et leaders locaux détenant l'autorité sociale (village, religion, etc.) est également un facteur influençant ou non la possibilité ou non de voir se développer des initiatives.

Le second facteur est relatif à la présence d'opportunités de financement et de soutiens techniques (et la capacité de les mobiliser). Sans financement extérieur mobilisé au niveau local, national ou international, il n'y a pas de développement de l'économie sociale, disent certains répondants; sans appuis adaptés, systèmes de support et d'appui technique, les initiatives ne peuvent se développer.

Facteurs relatifs au fonctionnement

Dans les réponses ajoutant des facteurs relatifs au fonctionnement des organisations d'économie sociale, on retrouve un certain nombre de valeurs qualifiées de non quantifiables: la confiance, la stabilité, le facteur C (cf. Razeto), la conviction, le dévouement, le sens, la signification revêtu par les activités entreprises, sont autant de facteurs considérés comme indispensables.

Mais un facteur revient presque systématiquement dans toutes les réponses: celui relatif au leadership. " Ceux qui se lèvent " comme on les appelle dans le Sahel, sont indispensables à l'émergence et au développement des initiatives. Les répondants insistent beaucoup sur le type de personnalité et les diverses capacités qui caractérisent ces leaders: charisme, perception des besoins, capacité à mobiliser une équipe représentative sont autant de facteurs qui garantissent le bon démarrage et la bonne marche des organisations.

5. L'économie sociale, le secteur privé for-profit et l'Etat

Trois idées persistent sur la relation entre l'économie sociale et les secteurs du privé for-profit et de l'Etat. D'abord, il s'agirait d'un domaine, arène ou secteur bien distinct des autres secteurs. Deuxièmement, l'économie sociale commencerait là - et au moment - où le secteur privé et l'Etat échouent (les fameuses imperfections du marché et de l'Etat). Et la troisième idée veut que cette relation soit antagoniste et conflictuelle.

Quand nous interrogeons nos collègues sur la pertinence de voir l'économie sociale comme un secteur à part entière, beaucoup insistent sur les avantages à le faire. En premier lieu, ceci donnerait la possibilité de déterminer le " in-group " et le " out-group ", d'apprécier son importance quantitative et ses caractéristiques qualitatives. Et, pris ensemble les initiatives d'économie sociale pourraient négocier de nouvelles formes de régulation économiques et sociales et des politiques publiques plus préoccupées de certaines valeurs comme l'équité, la participation des citoyens et l'environnement.

Les critiques sur l'idée du tiers-secteur sont cependant nombreuses. La critique la plus fondamentale est celle que l'on pourrait rattacher à un certain ethnocentrisme qui caractériserait une analyse de ces réalités en termes de tiers-secteur. En effet, pour que l'on puisse parler d'un troisième secteur, il faut non seulement que les deux autres secteurs existent d'une part, et d'autre part que ces deux autres secteurs fonctionnent selon la définition qu'on leur attribue généralement. Et, dans ce sens, aurait-on assez d'éléments pour analyser les évolutions que l'on observe (émergence d'une société civile, etc.) comme les prémisses d'un troisième secteur? Dans le même ordre d'idées, on critique le caractère artificiel de ce type de sectorisation, qui semble très influencée par la coopération internationale.

L'idée de tiers-secteur suggère qu'il y aurait un relatif équilibre entre les trois secteurs concernés. Or, les répondants expliquent que ce n'est bien souvent pas le cas et qu'il serait trompeur de laisser croire que les rapports de force sont équilibrés entre les trois pôles.

Enfin, la notion de l'économie sociale comme partie intégrale d'un troisième secteur fait penser que les caractéristiques clés des deux autres secteurs - l'accumulation de pouvoir dans le secteur public et l'accumulation de profit dans le secteur privé classique - seraient totalement absentes dans ce troisième secteur.

Qu'est-ce qui ressort de cet enquête?

5.1 Sur l'idée de secteur(s)

Les critiques sur l'idée de secteur sont ici de deux ordres. Elles concernent d'une part l'homogénéité supposée des activités que l'on rassemblerait dans ce "secteur" et d'autre part, l'idée de cloisonnement et de séparation induite par la sectorisation.

5.1.1 Homogénéité?

La majorité des répondants s'entendent pour reconnaître l'émergence d'une société civile et d'un ensemble d'activités économiques qui ne relèvent ni du public, ni du privé (capitaliste): activités relevant de l'informel, de nature associative ou entrepreneuriales individuelles, réalisations coopératives ou para-coopératives, etc. Concernant l'homogénéité du secteur, plusieurs répondants soulèvent en effet le fait que les initiatives que l'on regroupe dans ce secteur ont souvent des origines, des caractéristiques et parfois des finalités tellement diverses qu'il semble difficile de les regrouper sur leur simple "opposition" à l'économie publique et à l'économie privée à but lucratif. Intuitivement, ce qui semblerait plutôt réunir ces initiatives, c'est le fait qu'elles soient issues de la société civile, considérée comme un nouvel acteur, aux côtés des vieilles élites économiques et politiques, présentes auparavant de manière quasi exclusive dans les sphères publiques et privées lucratives. Mais, interroge une chercheuse mexicaine, "Peut-on mettre dans une même catégorie les moines de la charité et l'ELNZ, le mouvement du sous-commandant Marcos dans les Chiapas?". Autrement dit: est-ce que tout l'espace entre le secteur privé et l'Etat est identifiable à l'économie sociale?

De manière plus générale, plusieurs répondants soulèvent que, jusqu'il y a peu, c'était le " secteur informel " que l'on voulait faire occuper cet espace et ce rôle (résiduel). Notons à ce propos que les répondants, surtout concernant l'Afrique, font bien la différence entre secteur informel et économie sociale ou populaire en précisant par exemple que l'économie informelle ne couvre généralement pas les coopératives, mutuelles ou associations.

Dans ce sens là, certains avancent l'idée que les termes de tiers-secteur ou même de secteur informel ne sont pas pertinents mais qu'il vaudrait mieux parler de la " real economy " qui désignerait celle de la majorité de la population, tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Mais la question qui se pose alors est la qualification de ce type d'économie en évitant de l'identifier à des " markets- ou des " state failures " mais en la définissant par ses diverses pratiques propres, parfois hétérogènes entre elles. Finalement, plusieurs répondants s'entendent pour dire que la seule chose qui caractériserait vraiment ces activités, par rapport à celles des deux autres secteurs, c'est le fait qu'elles soient nombreuses...

Cependant, il ne faudrait pas que le tiers-secteur ou l'économie sociale se limite à une approche pour les pauvres, les exclus et qu'elle soit vue comme étant exclusivement l'économie de ces groupes. De plus, ajoutent d'autres répondants, ces acteurs, notamment en milieu urbain sont dans des logiques de survie où il y a peu de place pour une dimension volontariste voire désintéressée, dimension que l'on retrouverait dans la plupart des activités que l'on qualifie d'économie sociale.

Ces critiques relatives à l'idée " d'homogénéité du secteur " mettent également en avant, et parfois explicitement dans les réponses, le besoin existant de classification des activités présentes dans un contexte donné et le manque de grilles de classification affinées et répondant aux réalités.

5.1.2 Cloisonnement ou imbrication des secteurs?

Même si l'on accepte l'idée de secteur, plusieurs répondants soulignent que la distinction entre les trois " secteurs " n'est pas aussi claire que ce que la littérature pourrait parfois laisser entendre.

En effet, situer le troisième secteur aux côtés du secteur public et du secteur privé ne suffit pas puisque ce troisième secteur serait " moins à côté des deux autres " qu'en interaction avec eux puisqu'il y a en permanence " interférence, chevauchement et perversion ". Il vaudrait donc mieux voir ces différents secteurs, et y compris le troisième, comme étant des " entités " propres mais en imbrication partielle les uns avec les autres. Là encore, il y a une demande générale de mieux conceptualiser le tiers-secteur mais surtout de le conceptualiser comme étant interconnecté à de multiples niveaux avec d'autres secteurs.

Dans de nombreux pays, l'Etat est, à des degrés différents, de moins en moins présent. Mais l'Etat était - et reste encore souvent - un acteur important de la mise sur pied d'initiatives de tiers-secteur. Historiquement, on associe même dans certains pays (Inde ou le Japon) le terme

tiers-secteur à des formes de “ sociétés d'économie mixte ”, situées entre le secteur associatif et l'Etat. En Inde par exemple, ce que l'on appelle le “ joint sector ” était très présent dans les années 70 et semble créer d'ailleurs maintenant (bien que cela ne représente plus que peu d'entreprises), une confusion terminologique (ce “ joint sector ” étant assimilé au “ third-sector ”). Cette clarification est visiblement un travail de longue haleine. Au Japon, également bien que les agences gouvernementales utilisent le terme de tiers-secteur pour désigner les “ non-profit organisations ”, l'opinion publique continue à y voir des sociétés d'économie mixte.

Notons que dans certains cas, la confusion est clairement engendrée par une interférence volontaire de l'Etat (et parfois du secteur privé) dans les domaines relevant plutôt de l'économie sociale. C'est pourquoi, dans ces contextes, parler de tiers-secteur présenterait un risque de renforcer encore cette confusion. Il vaudrait mieux, dans ces situations, penser en termes d'économie sociale, surtout dans son approche normative (qui permet de faire, par exemple, la différence entre une coopérative “ d'Etat ” et une coopérative “ autonome ”).

La confusion est également présente entre secteur privé et économie sociale. Comment distinguer un bureau d'étude d'une ONG qui offrent les mêmes services aux mêmes tarifs? Comment classer les entreprises qui ont une composante sociale relativement importante (Body Shop, Ben & Jerry's Ice Cream, Patagonia, etc.). Certaines de ces entreprises sont clairement motivées par des perspectives de profits parfois par de réelles motivations sociales.

Un répondant présente une idée similaire sous un autre angle. Selon lui, plus que vis-à-vis des entreprises privées, on attend que les ONG et les organisations d'économie sociale, engagait à côté des agences de l'Etat, dans des actions publiques. Mais surtout on attend que toutes les formes d'organisations s'engagent dans une recherche mixte de rencontres des besoins publics et privés, individuels et collectifs. Donc, plus qu'une recherche de classification par secteur, c'est donc une remise en cause des contenus de chacun de ces secteurs qui est avancée.

Toujours dans le même ordre idée, plusieurs répondants insistent sur la nécessité d'appréhender le troisième secteur en relation avec les autres. Il semble impossible de le considérer ou de considérer ses composantes, à savoir les initiatives d'économie sociale de manière isolée car elles ne peuvent travailler seules. C'est par leur contact avec l'extérieur qu'elles peuvent augmenter leur accès aux ressources nécessaires. Ce serait même les termes et les conditions qui entourent ces relations qui détermineraient le succès de ces organisations. Cependant, dans certaines situations (corruption généralisée, etc.), les relations sont souvent impossibles et les collaborations non-souhaitables. D'où la nécessité d'un encadrement favorable pour favoriser le développement du tiers-secteur. Quand cela existe, plusieurs répondants mentionnent d'ailleurs l'existence de nombreux partenariats entre agences publiques et non-profit organisations dans des secteurs-clés comme celui de l'irrigation en Inde de l'Ouest par exemple.

Pour répondre à l'ensemble de ces critiques, un répondant fait des propositions constructives. Au lieu de parler de tiers-secteur, non pertinent en raison de la trop grande perméabilité entre

secteur, il vaudrait mieux parler de “ types d’action ” que de “ types d’organisation ”. Et dans le cas qui nous intéresse, il s’agirait de “ Public Action ” qui couvrirait à la fois les actions collectives qui cherchent à répondre à des besoins privés et l’action qui rencontre des besoins publics. Dans ce sens, il conviendrait de distinguer l’action publique pure de l’action publique qui tend à promouvoir les intérêts d’un groupe. Mais comme le souligne ce répondant, pour pouvoir faire cette distinction, il convient de décider l’intérêt de quel groupe vaut pour l’intérêt général. Or, et c’est la difficulté, il n’y a pas de base objective pour faire cette distinction.

5.1.3 *Sur la notion de profit*

Distinguer les secteurs privés en fonction de la recherche ou de la non recherche de profit ne serait donc pas pertinent. “ Impossible d’exclure le profit ” s’expriment la plupart des répondants. Cependant, et contrairement aux entreprises capitalistes, il n’est cependant dans pas l’objectif principal. Ce qui semble justifier la recherche du profit, avancent certains répondants, c’est le fait que les personnes se situent dans des économies de survie. Dans ce sens, il faut remettre en question la non-lucrativité de ces organisations.

De plus, dans le cas des organisations d’économie sociale, le profit ne devrait pas être vu uniquement en termes de surplus monétaires mais plutôt en termes de “ valeur sociale ajoutée ” (added social value). Si l’on modifie donc, le contenu que l’on donne au terme profit, en y ajoutant notamment des valeurs non monétaires, l’idée de profit semble tout à fait acceptable.

Quant à son utilisation, les répondants expliquent que le bénéfice privé individuel représente toujours une partie importante mais que les bénéfices sont également souvent utilisés pour des objectifs collectifs et/ou d’intérêts mutuels.

Même si l’on accepte l’idée de tiers secteur, il faudrait au sein de ce même secteur faire la distinction entre deux types d’organisations, les organisations d’économie sociale avec et sans recherche de profit.

Plus que le fait de faire ou non du profit, c’est donc plutôt la nature du profit d’une part, et son utilisation d’autre part qui, combinées, à des modes de fonctionnement organisationnels différents, distingueraient les initiatives du tiers-secteur de celles du secteur privé à but lucratif.

Conclusions

Le concept “ d’économie sociale ”, tout comme ceux de société civile, tiers secteur, ONG et mouvement social, trouve son origine dans les pays occidentaux. Il est donc fortement coloré par les conditions culturelles, sociales, économiques et politiques de ces pays. Ses dimensions juridico-organisationnelles et normatives en témoignent. Il ne peut donc pas être aveuglement

“ transféré ” et “ exporté ”. L’utilisation de ce concept pour appréhender les réalités au Sud ou pour regrouper un certain nombre d’initiatives nécessite alors une conceptualisation univoque, mais également un processus d’appropriation de la notion par les acteurs du Sud eux-mêmes, appropriation devant ici être entendu au sens d’adaptation, modification, enrichissement.

Dans notre étude, nous avons demandé à des dizaines de chercheurs et de praticiens de réfléchir à cette notion. Plusieurs éléments pertinents ressortent de cette recherche.

L’étude confirme l’observation que dans les pays du Sud un phénomène innovateur d’organisation sociale se présente. Il s’agit d’une multiplicité d’initiatives que les populations concernées et les observateurs ne définissent pas comme étant étatiques ou privé capitalistes. Une partie de ces initiatives concerne des groupes de gens qui mènent des activités économiques de tout genre. Inconsciemment dans la plupart des cas, consciemment dans certains cas, ils sont labellisés “ société civile ”, ensemble avec les syndicats, les églises, les médias, les associations, etc.

Ces initiatives d’économie sociale ne sont guère uniformes. Bien qu’il semble que les formes structurelles classiques (coopératives, mutuelles, associations) prennent le devant de la scène de l’économie sociale dans bon nombre de pays, il importe de souligner que le nombre d’autre formes plus idiosyncratiques est grand.

L’étude relève également que les acteurs concernées ne développent pas toujours – et même assez peu – de rapports antagonistes avec l’Etat. Il semble d’ailleurs que ces initiatives dépendent souvent dans une large mesure de l’Etat et également de l’environnement social et économique qu’il crée. Dans ce sens, ces organisations de l’économie sociale sont peut-être non-gouvernementales dans le sens où elles sont (souvent) le fruit d’initiative privée, mais sont rarement inspirés par un militantisme anti-gouvernemental.

Comme toute structure développant des activités économiques, il ressort que l’ambition de générer des revenus (et du profit) est très présente dans les initiatives d’économie sociale. De ce point de vue, ils partagent des objectifs avec le secteur privé capitaliste. Cependant, ils se distinguent, dans la plupart des cas, clairement de ce secteur en termes d’allocation et de redistribution des revenus et profits générés.

Les organisations d’économie sociale ne se définissent pas systématiquement comme mouvement social bien qu’elles en remplissent souvent les fonctions au niveau local ou national, notamment en termes résistance aux rapports de force et structures existantes. Mais là encore, les éléments historiques et contextuels sont fondamentaux : certaines organisations se désigneront “ mouvements sociaux ” en Amérique latine alors que des groupements menant les mêmes actions ne se désigneront pas comme tel en Afrique.

Ces initiatives ne naissent pas non plus dans le vide. Les conditions de nécessité et d’identité semblent des conditions nécessaires, mais pas suffisantes. Un certain rapport avec l’Etat, un

leadership et des ressources financières et humaines sont aussi important dans la genèse de l'économie sociale.

Mais ce que cet exercice nous a particulièrement démontré, c'est l'indispensable prudence avec laquelle des concepts tels que mentionnés ici doivent être utilisés. S'il est toujours nécessaire de tenter qualifier conceptuellement des phénomènes économiques, sociaux et politiques émergents, il est également indispensable de les confronter en permanence aux réalités qu'ils sont censés représenter. Au risque que les utilisations concrètes - notamment politiques - de ces concepts (participation de la société civile, par exemple) soient tronquées ; incluant illégitimement certains acteurs et en excluant d'autres...

Bibliographie

- Anheier H.K. et Salamon L.M. (1998), *The nonprofit sector in the developing world*, Manchester University Press, Manchester.
- Atack I. (1999), " Four criteria of development NGO legitimacy ", *World Development*, vol. 27, no5, p. 855-864.
- Atim C. (1999), " Social movement and health insurance: a critical evaluation of voluntary, non profit insurance schemes with case studied from Ghana and Cameroon" , *Social Science & Medicine*, 48, p. 881-896.
- Batsleer J., Cornforth C. et Paton R. (1991), *Issues in Voluntary and Non-profit Management*, Wokingham, Addison-Wesley.
- Billis D. (1989), *A Theory of the Voluntary Sector - Implications for Policy and Practice*, Working Paper 5, Centre for Voluntary Organisation, LSE, London.
- Chabal P. et Daloz J.-P. (1999), " Africa works - Disorder as Political Instrument" , Indiana University Press, Bloomington.
- Clark J. (1991), *Democratising Development: The role of voluntary organisations*, Earthscan Publications, London.
- Defourny J., Develtere P. et Fonteneau B. (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Bruxelles, 1999.
- Deler J.-P, Fauvré Y.-A., Piveteau A. et P.J. Roca (1998), *ONG et développement*, Karthala, Paris.
- Desroche H. (1983), *Pour un traité d'économie sociale*, CIEM, Paris.
- Develtere P. (1998), *Economie sociale et développement*, De Boeck Université, Bruxelles.
- Edwards M. (1999), " The emerging sector - a flawed landmark? ", *Alliance* 4(1);13-15.
- Ellis S. et Fauré Y.A. (eds)(1995), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala-Orstom, Paris.
- Foweraker J. (1995), *Theorizing social movements*, Pluto Press, London.
- Fowler A. (2000), " Civil Society, NGOs and Social Development: Changing the Rules of the Game ", *Geneva 2000 Occasional Paper*, no. 1, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.

-
- Giddens A. (1984), *The Constitution of Society: Outline of a Theory of Structuration*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles.
- Hulme D. et M. Edwards (ed.) (1997), *NGOs, States and Donors – Too close for comfort?* St. Martin's Press, New York.
- Jacob J.-P et Lavigne Delville Ph. (dir.) (1994), *Les associations paysannes en Afrique*, Karthala, Paris.
- Kumar L. (1998), " Civil Strife and Civil Society in India ", *Jour. Institut. Dev.*5(2), p. 37-50.
- Lewis D. (ed.)(1999), *International Perspectives on Voluntary Action: Reshaping Third World*, Earthscan, London.
- Marie A. (éd.)(1997), *L'Afrique des Individus, Itinéraires citoyens dans l'Afrique contemporaine*, Karthala, Paris.
- Martens A., (1992), *Brandpunten van de sociale beweging*, Faculteit Sociale Wetenschappen, KU Leuven, Leuven.
- Meyer C.A. (1999), *The economics and politics of NGOs in Latin America*, Praeger, Westport.
- Mohanty M. et Mukherji P.N. (ed.) (1998), *People's Rights – Social Movements and the State in the Third World*, Sage, New Delhi.
- Olson M. (1965-1971), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press.
- Putnam R. (1993), " What makes Democracy Work? ", *National Civic Review*, p. 101-107.
- Salamon L.M. (1994), " The rise of the Nonprofit sector, *Foreign Affairs* ", 73 (4), p. 109-122.
Allen T. & Thomas A. (eds.)(2000) *Poverty and Development into the Twentyfirst Century*, Oxford University Press and Milton Keynes, Open University, Oxford.
- Salamon L. M. et al (1999), *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector project, Baltimore.
- Salamon L. M. (1994), " The Rise of the Nonprofit Sector ", *Foreign Affairs*, 73(4): p. 109-122.
- Salamon L. M. (1999), " The Nonprofit Sector at crossroads: the case of America ", *Voluntas*, 10(1), p. 5-23.