« Diagnostic et gestion de projets »

Síle O'Dorchai

s.odorchai@iweps.be

sile.odorchai@ulb.ac.be

081/468456

ULB Introduction

Structure du cours

- Déroulement:
 - Stade I: 2 cours *ex cathedra* d'introduction au secteur non marchand
 - Cours 1: 05/02: Délimitation du secteur non marchand
 - Cours 2: 12/02: Présentation statistique du secteur non marchand
 - Stade II:
 - 3 cours *ex cathedra* de cadrage théorique par rapport à la gestion de projets: 19/02, 26/02, 05/03

Structure du cours

- Stade III: 2 interventions par des experts de l'extérieur:
 - 19/03: Jean-Claude Vitoux: La récolte de fonds et les partenariats avec les entreprises
 - 26/03: pas cours
 - 02/04: Astrid Similon: Concurrence entre ONG dans la récolte de fonds: causes, conséquences et solutions
- Examen écrit en juin sur base de toute la matière, y compris les interventions.

Délimitation du « non marchand »

- Appellations non synonymes:
 - Communauté française: « non marchand »; France: « économie sociale »; pays anglo-saxons: « non profit »; communauté flamande et Pays-Bas: « secteur quatriere »; Belgique et France: « troisième secteur »
- Définition d'un concept opératoire dans le contexte belge:
 1. Différentes approches (ressources, finalités, type d'activités)
 2. Classement des organisations en croisant « ressources » et « finalité » et en ajoutant « contrôle »
 3. Définition théorique confrontée à d'autres conceptions du secteur
 4. Définition pratique tenant compte des statistiques limitées et des besoins du secteur

Les définitions du « marché » et la notion de « non marchand »

- A partir du sens que l'on donne au terme « marché », on peut tenter de cerner les organisations dont l'activité économique ne relève pas du marché et qui, dès lors, seront qualifiées de non marchandes.
- La littérature économique propose au moins trois manières d'appréhender le marché, ce qui donne en principe autant de définitions possibles du secteur non marchand.

Approche technique ou des ressources

- **Marché = lieu d'échange, lieu de rencontre entre offre et demande d'un bien**
 - Du point de vue de l'offre, le prix de ce bien doit couvrir le coût de production
 - Du point de vue de la demande, le prix permet « un produit de la vente », le « ressource marchande » qui revient au producteur
- S'applique à une activité plus qu'à une organisation
- Lien directe: usage et financement; coût et prix

Approche technique ou des ressources

- A l'opposé: activité non marchande: recours à d'autres types de ressources que la vente (cotisations, dons, subsides, etc.)
- C'est le critère retenu par la comptabilité nationale
- Difficulté:
 - De nombreuses organisations combinent des ressources d'origine marchande et non marchande
 - la Comptabilité nationale parle de "prix économiquement non significatifs" quand le produit des ventes ne permet pas de couvrir au moins 50% des coûts de production
 - Mais cette norme est arbitraire
 - Ce qui importe c'est l'attitude du producteur par rapport au marché

Approche technique ou des ressources

- Classement des organisations en 3 groupes:
 - Organisations à ressources marchandes: entreprises au sens courant: coût de production couvert par le produit de la vente; contrainte de rentabilité; éventuellement subventions publiques
 - Organisations à ressources non marchandes: services publics et ASBL: organisations dont la production principale n'est pas destinée à être vendue et qui sont dès lors financées par d'autres sources
 - Organisations à ressources mixtes: 3 scénarios

[Approche technique ou des ressources]

- **Scénario 1:** L'organisation assure des activités marchandes et non marchandes et couvre ses coûts à la fois par le produit des ventes et d'autres sources. Par ex.: entreprises de formation par le travail (EFT), entreprises de travail adapté (ETA), sociale werkplaatsen (SW), etc;
- **Scénario 2:** L'organisation pourrait être intégralement financée par le marché mais, pour des raisons de choix politiques, elle bénéficie d'une intervention publique dans la couverture de ses coûts de production. Par ex.: la SNCB;
- **Scénario 3:** Le prix proposé par le producteur est partiellement pris en charge par les pouvoirs publics. Par ex.: le système du tiers-payant en matière de santé, par lequel le prix des prestations est en partie remboursé dans le cadre de la sécurité sociale.

[Approche normative ou de la finalité]

- Marché = lieu d'échange sur lequel les agents économiques agissent à la poursuite de leur intérêt propre. Finalité: rentabilité et maximisation du profit → "finalité lucrative »
- Dès lors, conception large du non marchand: toute organisation dont la finalité première n'est pas la recherche de la lucrativité mais plutôt la fourniture d'un service à ses membres ou à la collectivité.

[Approche normative ou de la finalité]

- La notion de lucrativité
- une organisation est dite "à but lucratif", et donc marchande au sens de la présente approche du marché, si :
 1. son objectif premier est la maximisation de l'excédent,
 2. en vue de rémunérer le capital.
- Le critère principal réside donc dans la seconde proposition: l'excédent est destiné aux propriétaires, et ce en fonction du capital détenu.
- Une organisation non lucrative peut aussi distribuer son excédent mais pas dans un objectif de rémunération du capital (par ex.: SFS, coopératives, etc.)

[Approche normative ou de la finalité]

- « Non-lucrativité » dans ce sens plus large que « non-profit »
- → au sens large: distribution possible de l'excédent: non-lucrativité ~ « not for profit »
 - Par ex.: textes instaurant SFS
- → au sens restreint: contrainte de non-distribution: non-lucrativité ~ « non profit »
 - Par ex.: loi sur les ASBL de 1921

[Approche normative ou de la finalité]

- En résumé: pour déterminer si une organisation appartient au non marchand:
 - Son statut juridique: finalité lucrative ou non
 - Le non marchand = exclure de l'économie les entreprises privées au sens traditionnel à l'exception des SFS et des coopératives agréées
- Cas particuliers!
 - ASBL à finalité lucrative
 - Entreprises publiques: rémunération de capitaux publics pas à finalité de lucre → adaptation de la définition de lucrativité → une entreprise publique n'est lucrative que si son actionariat comporte des capitaux privés

[Approche pragmatique ou par les activités]

- Définition du marché basée sur le type de biens et services qui y sont échangés
- Certains biens et services ne peuvent, soit en raison de leur nature soit par suite de choix politiques, donner lieu à une production optimale si on laisse le seul marché en régir l'échange (biens collectifs purs, biens quasi collectifs)
- Organisations non marchandes = celles dont l'activité principale consiste à produire des biens (quasi) collectifs

Approche pragmatique ou par les activités

- Difficultés:
 - Activité principale difficile à identifier (EFT, ETA) → recours à l'approche par finalité
 - Définition arbitraire des biens quasi collectifs
- Avec le critère de l'activité, on peut tout au plus parler de branches d'activité principalement marchandes / non marchandes. Ici encore, le recours à un second critère s'avère nécessaire.

Combinaison des 3 approches du marché

Approche	Critère de repérage des organisations	Principale limitation
<i>Technique</i>	Ressources de l'organisation (produit des ventes)	Problème de classement des organismes à ressources mixtes
<i>Normative</i>	Finalité de l'organisation (lucrativité)	Le non-marchand a un contour plus large que l'acception courante
<i>Pragmatique</i>	Branche d'activité de l'organisation (biens autres que services collectifs et quasi collectifs)	Une branche d'activité est souvent hétérogène (regroupement d'organismes opérant sur et hors marché)

- Classement des organisations en combinant les approches des ressources et de la finalité et en y ajoutant le caractère privé ou public de l'organisation