

UNIVERSITE DE LIEGE

Faculté d'Economie, de Gestion et de Sciences Sociales

**APPORTS ET LIMITES
DE TROIS APPROCHES COURANTES
DES ASSOCIATIONS**

Jacques DEFOURNY

Centre d'Économie Sociale
Bâtiment B 33 - Sart Tilman
Université de Liège
4000 Liège (Belgique)
Tél. : (32) 4 366 27 51 Fax : (32) 4 366 28 51

Août 1994

Introduction

Pour diverses raisons et en particulier à cause d'un manque chronique de données statistiques, les économistes ont longtemps ignoré le monde associatif et celui-ci est resté pour eux un champ quasiment inexploré. Pourtant, une prise de conscience de l'importance économique des associations s'est amorcée aux Etats-Unis il y a une vingtaine d'années. Depuis, des économistes, en nombre encore limité mais croissant, se sont penchés sur ce qu'ils ont appelé les "*nonprofit organizations*" et un mouvement similaire s'est dessiné dans bien d'autres pays. L'analyse économique des associations s'est ainsi progressivement dotée de bases de plus en plus solides. Certes, on peut penser que tout ou presque reste à faire, mais des jalons importants ont été posés et la piste est aujourd'hui beaucoup mieux balisée.

C'est de cette émergence et de cette progression du fait associatif dans la science économique dont nous voudrions rendre compte, tout en soulignant les difficultés qui persistent, en particulier sur le plan empirique. Plus précisément, après avoir évoqué le retard de l'économie sur les autres sciences sociales (section 1), nous passerons en revue les apports et les limites des principales manières d'aborder les associations d'un point de vue économique: en les incluant dans le secteur non-marchand (section 2), en les considérant comme une composante de l'économie sociale (section 3), ou en les étudiant en tant qu'organisations privées sans but lucratif (section 4).

1. L'intérêt tardif des économistes

Le droit et l'histoire (sociale) semblent les deux seules disciplines des sciences sociales à s'être assez tôt intéressées au fait associatif : de nombreux travaux en ces matières datent en effet de la première moitié de ce siècle ¹.

La sociologie des associations de son côté a connu un important développement aux Etats-Unis dès le milieu du XXe siècle, alors qu'en France, il a fallu attendre les années 60 et les travaux d'A. Meister pour avoir une première approche spécifique aux associations ². Les années 70 et 80 ont vu ensuite une multiplication des recherches sur le fait associatif, qu'il s'agisse de monographies, d'analyses liées à l'évolution des politiques culturelles et des politiques urbaines, ou encore d'études sur les rapports des associations avec les pouvoirs locaux, sur le militantisme, sur l'action sociale, etc. ³

¹ Ch. Bruneau (1988) note toutefois qu'il manque encore une histoire générale des associations

² Ses deux principaux ouvrages en la matière ont été publiés au début de la décennie suivante: *Vers une sociologie des associations* (1972) et *La participation dans les associations* (1974).

³ Du côté anglo-saxon, voir par exemple la synthèse de W. Seibel et H. Anheier (1990) pour les approches sociologiques et socio-politiques du *nonprofit sector*. Du côté français, le principal inventaire est interdisciplinaire: il a été réalisé par Ch. Bruneau et J.-P. Rioux (1981) et mis à jour par Ch Bruneau (1988)

En économie, le décalage est à peine moins grand entre la recherche anglo-saxonne et les travaux du monde francophone. Au début des années 70, on voit apparaître outre-Atlantique les premières modélisations des *non-profit organizations* (NPO), en l'occurrence des hôpitaux privés. Puis un certain nombre de recherches sont suscitées par la *Commission on Private Philanthropy and Public Needs* mieux connue sous le nom de *Files Commission*⁴. En 1976 enfin, est lancé à l'Université de Yale le *Program on Non-Profit Organizations*, programme de recherche interdisciplinaire qui va impliquer quelque 150 chercheurs et qui va devenir un pôle central pour le développement et la diffusion de l'analyse économique et socio-économique des associations. Ce développement se traduira en particulier par une multiplication des publications, par la création de revues⁵, et par la mise sur pied de nombreux programmes d'enseignement en économie et gestion des NPO⁶.

Dans le monde francophone, c'est plutôt dans le cadre des travaux sur le secteur de l'économie sociale qu'un intérêt croissant a été porté à l'économie des associations. A la fin des années 80, celles-ci apparaissent en effet comme la grande "terra incognita" de l'économie sociale⁷. Aussi, un certain nombre de chercheurs entreprennent-ils le défrichage de ce champ pratiquement inexploré. Figurent parmi eux, en France comme dans divers autres pays, un certain nombre d'économistes qui ont jusque là travaillé sur les coopératives de travailleurs. Avec les associations, ces chercheurs découvrent un autre champ, beaucoup plus large, où se trouvent également combinés des activités et enjeux économiques avec une dynamique sociale de type associatif.

Enfin, en ce qui concerne plus particulièrement le contexte belge, il faut reconnaître que l'analyse économique des associations en tant qu'objet central de recherche y est encore très embryonnaire. Jusqu'à présent, la dimension économique des activités associatives n'a pratiquement été abordée que de manière indirecte et en général par le biais d'autres thèmes. Ainsi, la littérature croissante sur le non-marchand couvre une large part des associations, mais elle est surtout orientée vers des problèmes comme le financement de l'enseignement ou de la santé. D'autres travaux traitent par exemple du travail bénévole en étudiant l'économie souterraine ou informelle. D'autres encore analysent la remise au travail de chômeurs dans le cadre de projets associatifs d'utilité collective ou le rôle des O.N.G. (organisations non gouvernementales) dans la coopération au développement, etc. Finalement, à l'instar de ce qu'on constate en France, ce sont sans doute les recherches

⁴ Cette Commission avait été mise sur pied à l'initiative de John D. Rockefeller pour attirer l'attention des pouvoirs publics et du monde scientifique sur ce qu'elle appela le troisième secteur (*third sector*).

⁵ Parmi celles-ci, la revue *Voluntas* et la revue *Non-profit Management and Leadership*, toutes deux lancées en 1990, ainsi que la nouvelle mouture du *Journal of Voluntary Action Research*, rebaptisée *Non-Profit and Voluntary Sector Quarterly*.

⁶ Même si elle est surtout américaine, la recherche sur les NPO s'est aussi développée de façon significative au Royaume-Uni, notamment au sein du *National Council for Voluntary Organisations* et dans le cadre de la *Personal Social Services Research Unit* à l'Université de Kent (Canterbury).

⁷ Rappelons qu'outre les associations, l'économie sociale comprend deux autres grands ensembles, à savoir les coopératives et les organisations mutualistes.

sur l'économie sociale qui offrent en Belgique les approches les plus globales des associations.

2. Les associations comme entités du non-marchand

Voyons à présent quelles approches conceptuelles ou théoriques peuvent contribuer aujourd'hui à une économie des associations. Une première approche consiste à considérer les associations comme des entités du secteur non-marchand et à traiter celui-ci globalement. Une telle démarche présente certains avantages mais aussi d'importantes limites que l'on va brièvement évoquer.

Rappelons tout d'abord que l'appellation "secteur non-marchand" désigne la sphère des biens et des services qui sont mis à disposition en dehors du marché, c'est-à-dire dont le financement n'est pas assuré par un prix de marché destiné à couvrir au moins le coût de production, mais plutôt par des contributions obligatoires (impôts) et/ou volontaires (dons, cotisations,...). Les biens et services non-marchands sont offerts à l'utilisateur tantôt gratuitement, tantôt à un prix sans rapport avec le coût de production. Parmi eux figurent tout d'abord les biens collectifs "classiques" (défense, ordre public,...): n'étant pas divisibles en unités de consommation individuelle et donc pas négociables sur le marché, leur coût doit être récupéré auprès des bénéficiaires au moyen de contributions obligatoires. Mais le secteur non-marchand comprend aussi la production de biens et services qui pourraient être soumis aux lois du marché. La communauté a cependant préféré d'autres critères que ceux du marché parce que leur écoulement par celui-ci engendrerait des choix de production et une répartition jugés indésirables: enseignement, services de santé, aide sociale, culture, etc. Ce type de production peut être assuré par des institutions publiques ou par des organisations privées qui sont le plus souvent des associations sans but de lucre.

a. Apports de la démarche

Cette insistance sur la définition et la composition du non-marchand vise à souligner la principale utilité de ce concept pour l'analyse des associations: en se définissant par le mode de financement des activités, le terme "non-marchand" montre une parenté essentielle entre l'action associative et celle des pouvoirs publics, puisque l'une et l'autre sont financées principalement par d'autres voies que le marché. De cette parenté première découle une autre qui explique sans doute largement le succès du concept dans le débat politique: lorsqu'elle est financée en tout ou en partie par le budget de l'Etat (au sens large), la production associative est soumise aux mêmes choix de société que l'action publique, choix qui s'expriment via les processus de décision politiques.

Pour l'économiste, une approche globale du non-marchand peut aussi se justifier du fait que toutes les productions non-marchandes lui posent certains problèmes identiques. On a déjà vu par exemple les difficultés qu'il y a à mesurer une valeur ajoutée sans référence à des prix de marché. Toute tentative de mesurer la productivité d'une association comme d'une

organisation publique s'en trouve dès lors fortement handicapée. Or, la crédibilité du non-marchand, ou plutôt la reconquête de sa légitimité, passe probablement par une meilleure appréhension de sa performance ⁸. Certes cette dernière ne peut s'apprécier en termes seulement économiques, mais la mise au point d'indicateurs de productivité représente tout de même un enjeu d'importance pour l'action associative comme pour le service public.

De même, le problème des "incitants" (à l'efficacité) se pose pour l'ensemble du non-marchand. Alors que la sanction du marché et de la concurrence constitue un aiguillon de premier plan pour ceux qui y sont soumis, le secteur non-marchand est dénué de tels stimulants. D'autres mécanismes incitatifs y sont donc nécessaires pour limiter les risques de gaspillage ou de mauvaise allocation des ressources. C'est là encore un risque commun aux productions publiques et associatives et une raison supplémentaire d'aborder le non-marchand comme un tout.

b. Limites de l'approche par le non-marchand

Une telle approche globale comporte aussi un certain nombre d'inconvénients. Un premier vient du fait que le non-marchand se définit par la négative: en disant seulement ce que ses composantes ne sont pas, il ne désigne aucun projet ni aucune spécificité positive. De ce fait, il tend implicitement à se placer dans un état d'infériorité ou de subordination par rapport au secteur marchand ⁹. Quant aux autres limites du concept, on peut les résumer de la façon suivante: d'une part, l'idée de non-marchand tend à gommer ou au moins à atténuer les différences fondamentales qui existent entre une dynamique associative et les modes d'action des pouvoirs publics, d'autre part, elle ne traduit aucunement les similitudes qui existent entre les associations et les entreprises privées traditionnelles.

Le premier volet peut être illustré par la question du financement. En effet, même en dehors du marché, les associations utilisent des modes de financement que l'on ne retrouve pas ou peu dans le secteur public. Ce sont les diverses formes de contributions volontaires auxquelles font appel tant d'associations: cotisations, dons des particuliers en espèces ou en nature, legs, mécénat d'entreprise, etc. ¹⁰. De plus, à l'intérieur de chacune de ces catégories, de multiples formules sont possibles. Ainsi par exemple, les dons d'argent des particuliers peuvent être directs sous la forme de versements, de

⁸ Une partie de l'opinion publique tend à penser que l'absence de productivité mesurable comme dans le secteur marchand signifie que les activités non-marchandes sont non productives. Dans ce schéma de pensée, elles représenteraient plutôt une charge pour la société, financée par les ponctions fiscales et parafiscales opérées sur les activités marchandes, productives celles-là. Pourtant, une autoroute gratuite (non-marchande) est-elle moins productive qu'une autoroute à péage, offerte sur le "marché" des voies de communication par un exploitant qui crée ainsi une valeur ajoutée? Sur ce type de confusion, voir par exemple J. Defourny (1993).

⁹ La remarque vaut aussi pour l'appellation "organisation ou association sans but lucratif" qui, en Belgique par exemple, traduit bien l'antériorité de la reconnaissance légale des sociétés commerciales (1873 contre 1921 pour les A.S.B.L.).

¹⁰ Des institutions publiques font parfois appel à des contributions volontaires, mais c'est davantage dans le cadre d'actions très ponctuelles que pour un financement de leurs activités régulières (par exemple des campagnes à but humanitaire orchestrées par des chaînes publiques de télévision)

sommes offertes en espèces (collectes en rue, dans les églises,...), ou encore de prêts sans intérêt. Ils peuvent aussi être indirects par le biais de "placements éthiques" pour lesquels l'épargnant renonce à tout ou partie de son intérêt ou qui produisent un bonus au profit d'associations déterminées. On pourrait aussi considérer parmi les dons financiers des particuliers une partie au moins des sommes échangées contre des biens plus ou moins symboliques dont le prix de vente n'a guère de rapport avec le coût de production ou avec un quelconque prix de marché: autocollants, cartes de soutien, porte-clés, pin's, et dans une moindre mesure, les bougies d'Amnesty International, les cartes de vœux de l'Unicef, etc. Notons toutefois que ces deux derniers exemples peuvent aussi être analysés en termes plus marchands: le prix payé refléterait dans une large mesure la valeur du bien, celle-ci comprenant une composante physique objective, mais aussi une composante plus subjective déterminée par l'intérêt que porte l'acheteur aux activités de l'association vendeuse. Quoi qu'il en soit, toutes ces pratiques témoignent d'un dynamisme et d'une ingéniosité qui, avec d'autres particularités (souplesse, rapidité,...), placent les associations bien davantage dans la sphère de l'initiative privée que dans une problématique de secteur public.

Les limites d'une analyse des associations par le non-marchand apparaissent encore plus fondamentales quand ces dernières ont des activités commerciales qui les inscrivent dans un cadre de marché et de concurrence. Dans certains pays comme la France et la Belgique par exemple, il est admis que l'association peut exercer à titre accessoire une activité industrielle ou commerciale, mais ce caractère accessoire n'est pas nécessairement défini de façon précise ¹¹. Il n'est dès lors pas étonnant que de très nombreuses associations aient développé des activités commerciales, et même que des activités par essence commerciales (par exemple celles des Magasins du Monde - Oxfam) se soient structurées sous un statut d'association lorsqu'elles sont liées à un objet social désintéressé (en l'occurrence une conscientisation à un commerce mondial plus équitable). Les opérations marchandes des associations ont même véritablement explosé au cours de la dernière décennie: en raison des limites inhérentes aux contributions volontaires et à la subvention publique en période de crise et d'austérité budgétaire, de plus en plus d'associations se sont trouvées obligées de rechercher une part croissante d'autofinancement en passant par des transactions marchandes. Celles-ci sont d'ailleurs encore plus diversifiées que les formes de contributions volontaires, comme en témoigne l'exemple de Greenpeace qui vend aujourd'hui des tee-shirts, du papier d'emballage, des nappes, du matériel scolaire et de multiples autres objets marqués du sigle de l'association.

On pourrait longuement disserter sur les conséquences de cette évolution, notamment sur ses effets pervers pour le travail social ¹². Nous

¹¹ Selon certains juristes belges, il suffirait que les profits résultant d'une telle activité soient affectés à la réalisation du but non lucratif. Pour d'autres par contre, il faudrait en plus un lien de subordination voire de nécessité entre l'activité commerciale et l'objet de l'association. Le débat entre ces deux courants doctrinaux n'a jamais été tranché.

¹² Quant elle tend à devenir dominante, la logique de l'autofinancement par le marché peut par exemple conduire des organisations d'insertion par le travail de personnes handicapées à

nous contenterons ici de souligner combien la notion de non-marchand est inadéquate pour rendre compte de ces pratiques commerciales de plus en plus courantes.

3. Les associations comme composante de l'économie sociale

Une autre approche s'est développée depuis le milieu des années 70 et a beaucoup contribué à souligner la pertinence économique des associations. C'est celle qui consiste à reconnaître l'existence d'un troisième grand secteur d'activités économiques, distinct des secteurs privé et public traditionnels, et à considérer que ce tiers-secteur dit d'économie sociale est formé de trois grandes composantes: les entreprises coopératives, les organisations mutualistes et les associations ¹³. Une telle analyse repose notamment sur le fait que ces trois types d'organisation plongent une bonne part de leurs racines dans un même terreau: celui de l'associationnisme ouvrier du XIXe siècle qui a engendré les premières sociétés de secours mutuel, les premières coopératives et de multiples associations de nature politique et syndicale ¹⁴. C'est en effet cette parenté historique mais aussi la volonté de défendre ensemble des intérêts communs qui, en France d'abord, ont amené les organisations coopératives, mutualistes et associatives à se rassembler au sein de ce qu'elles ont appelé l'économie sociale.

Cette affirmation d'un troisième secteur a débouché sur une reconnaissance par les pouvoirs publics français, qui a pris des formes diverses selon les gouvernements. Elle a aussi engendré un nombre croissant de travaux économiques qui ont notamment aidé à débroussailler et à quantifier la composante associative ¹⁵. Une dynamique du même genre s'est également manifestée là où le modèle français de l'économie sociale s'est le mieux exporté, c'est-à-dire en Espagne et en Belgique. Ailleurs, il s'est souvent avéré difficile voire impossible de trouver des expressions équivalentes au terme français "économie sociale" et/ou à repérer des catégories aussi nettes que les trois composantes précitées, surtout pour le volet associatif ¹⁶. Il n'empêche qu'on constate un peu partout une prise de conscience de l'importance des réalités économiques d'un troisième type. Cela a d'ailleurs amené la Commission des Communautés Européennes à créer en son sein une Unité "Economie sociale". C'est aussi cette prise de conscience qui a généré dans de nombreux pays de nouveaux courants de

privilégier les les moins handicapées d'entre elles, c'est-à-dire les plus productives, au détriment des autres.

¹³ Nous avons proposé ailleurs une synthèse des recherches sur l'identité, les contours et les enjeux du secteur de l'économie sociale, en nous référant plus particulièrement à la réalité wallonne (Defourny, 1991).

¹⁴ Voir à ce sujet l'ouvrage d'A. Gueslin (1987). Il serait toutefois erroné de prétendre que l'ensemble de la composante associative trouve sa source dans l'associationnisme ouvrier du XIXe siècle.

¹⁵ Les colloques annuels de l'ADDES (Association pour le Développement de la Documentation sur l'Economie Sociale) ont rassemblé une part importante de ces travaux.

¹⁶ Transposée au Québec par exemple, la notion d'économie sociale peut couvrir sans problème une série de réalités coopératives, mutualistes et associatives, mais B. Lévesque et M.-C. Malo (1992) ont aussi mis en évidence un certain nombre de "composantes incertaines".

recherche et d'importants efforts pour mieux appréhender l'ensemble du troisième secteur et les associations tout particulièrement ¹⁷.

Il n'existe aucune définition de l'économie sociale qui fasse l'unanimité au plan international. Cependant, celle proposée par le Conseil Wallon de l'Economie Sociale en 1990 a le mérite d'avoir été reprise à la fois au niveau de l'ensemble de la Belgique (par le Conseil Central de l'Economie) et en Espagne dans *le Libro Blanco de la Economía Social* remis au gouvernement national en 1992: "*L'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants: 1) finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit 2) autonomie de gestion 3) processus de décision démocratique 4) primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus*".

Comme en témoigne cette définition, un mérite de l'analyse des associations par le biais de l'économie sociale est de souligner à la fois des traits communs avec le secteur public (finalité de service, organisation en principe démocratique) et des caractéristiques que les associations partagent avec le secteur privé classique (autonomie de gestion et, dans la grande majorité des cas, initiative privée). Bien mieux qu'avec l'approche "non-marchand", les associations apparaissent ainsi en dehors des deux grands secteurs, tout en combinant des traits de chacun d'eux.

a. L'affirmation d'une éthique spécifique

Un autre intérêt d'une telle démarche est d'exprimer avec précision ce qui constitue en principe la spécificité première des associations: une éthique particulière qui se traduit au niveau des finalités de l'activité et du mode d'organisation ¹⁸. Sans tomber dans de l'angélisme, on peut voir dans cette éthique la principale raison qui explique la capacité de nombreuses associations à mobiliser du travail bénévole. Si le bénévolat est par définition un travail non rémunéré en termes matériels (en argent ou en nature), on peut en effet considérer qu'il est "rémunéré" sous une autre forme: en termes d'épanouissement de soi, mais aussi de "sens à la vie" que le bénévole perçoit d'autant plus qu'il se sent utile à quelque chose jugé par lui important. Cela ne signifie bien sûr en aucune manière que l'action associative ait un monopole du sens. En particulier, l'action des pouvoirs publics est souvent guidée par des préoccupations éthiques similaires ¹⁹. Cependant, si elle n'attire guère le bénévolat, c'est sans doute parce que les solidarités qu'elle

¹⁷ Parmi ces efforts scientifiques liés à une analyse du tiers-secteur au niveau international, citons à titre d'exemples les ouvrages collectifs dirigés par H. Anheier et W. Seibel (*The Third Sector*, 1990) et par J. Defourny et J.L. Monzon Campos (*Economie sociale - The Third Sector*, 1992) ainsi que les travaux menés dans une douzaine de pays dans le cadre du *Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*.

¹⁸ Ici plus encore qu'ailleurs, il convient d'insister sur l'hétérogénéité du monde associatif et sur la nécessité d'établir certaines distinctions, en particulier pour écarter les associations qui ne sont que des sociétés à but de lucre déguisées ou des organisations para-administratives. Voir à ce propos les typologies que nous présentons dans un autre travail (Defourny, 1992).

¹⁹ Il est tout aussi évident que l'activité des entreprises privées traditionnelles a elle aussi un sens pour ceux qui y sont liés comme travailleurs, propriétaires, clients, fournisseurs, etc., mais son "contenu éthique" n'est en général pas de nature à mobiliser du travail bénévole.

met en oeuvre sont plus longues, plus indirectes et dès lors perçues tout différemment par le citoyen. D'ailleurs, quand des organismes publics promeuvent des solidarités courtes de manière ponctuelle ou même régulière, ils parviennent eux aussi à mobiliser du volontariat ²⁰.

b. La difficile délimitation de l'économie sociale

A côté de ces apports incontestables, l'analyse des associations comme composante de l'économie sociale pose aussi certains problèmes. On a déjà évoqué le caractère très français de cette approche et la traduction problématique de l'expression "économie sociale" en d'autres langues. Plus fondamentalement, la question se pose de savoir si l'économie sociale englobe tout le monde associatif ou seulement les associations dont la pertinence économique est la plus marquée. Dans cette dernière hypothèse, généralement retenue par les scientifiques, il faut encore trouver une manière de juger cette pertinence économique et de délimiter la composante associative de l'économie sociale. Une solution assez simple et souvent utilisée consiste à exploiter la typologie de F. Caroux (1978) et à ne considérer dans l'économie sociale que les "associations gestionnaires", par opposition aux "associations d'expression" et aux "associations de revendication". Mais une telle classification est trop superficielle et ignore tous les cas de "mixité" entre les trois catégories. Aussi, pour partir de critères plus précis, d'autres suggèrent que la pertinence économique d'une association pourrait être indiquée par le paiement d'un salaire au moins, ou encore par l'enregistrement auprès de l'Administration de la Taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.). Cependant aucune méthode ne fait encore l'unanimité.

Une autre faiblesse de la notion d'économie sociale provient du fossé qui se creuse à certains égards entre les différentes entités du secteur. Surtout lorsqu'elles ont déjà une taille considérable, de nombreuses coopératives adoptent aujourd'hui des comportements et des stratégies qui les différencient de moins en moins de leurs concurrents dans leurs branches respectives. Ce passage progressif à ce que M. Belley (1988) appelle avec humour du "coopitalisme" peut se comprendre au vu des défis qu'obligent à relever une compétition et une internationalisation croissantes. Mais il faut bien avouer qu'il ne cesse d'augmenter l'écart entre ces sociétés coopératives et les autres entités de l'économie sociale, les associations en particulier. Notons toutefois que ce n'est pas le caractère d'économie sociale des associations qui est ici mis en question. C'est plutôt une certaine dérive d'autres organisations, réputées membres à part entière du même tiers-secteur, qui rend plus délicate l'affirmation de l'identité de ce dernier.

c. Intérêt mutuel versus intérêt général

Une dernière limite de l'analyse des associations par le biais de l'économie sociale concerne la conception et la présentation de celle-ci en trois composantes. Le triptyque coopératives-mutualités-associations est aujourd'hui classique et très commode. Cependant, en définissant les frontières intérieures de l'économie sociale sur base de statuts juridiques, il laisse croire à une certaine homogénéité de chaque composante, y compris

²⁰ Un exemple est le bénévolat au sein des comités de parents liés aux écoles publiques.

de la composante associative. Or, non seulement cette dernière est fort hétérogène, mais en plus, une ligne de démarcation assez fondamentale sépare les associations en deux sous-ensembles: d'un côté, figurent celles qui visent l'intérêt de leurs seuls membres (clubs sportifs, cercles de loisirs,...), de l'autre côté, se trouvent celles qui servent une population autre que leurs membres (associations de service social ou à vocation humanitaire, etc.). Il y a là une nette différence à un niveau pour le moins essentiel (les objectifs de l'organisation), même si certaines associations tiennent à la fois de l'une et l'autre catégorie ²¹.

Dans sa définition de l'économie sociale, le Conseil Wallon de l'Economie Sociale n'a pas ignoré cette réalité puisqu'il a spécifié une "finalité de service aux membres *ou* à la collectivité". Cependant, c'est B. Gui (1991) qui a fourni à ce sujet l'analyse la plus rigoureuse et la plus générale. Pour lui en effet, toute organisation micro-économique privée peut être caractérisée par les deux critères suivants: le type de personnes contrôlant l'activité, c'est-à-dire possédant l'ultime pouvoir de décision (la "catégorie dominante") et le type de personnes bénéficiaires, c'est-à-dire auxquelles est destiné sous une forme explicite ou implicite le "surplus" de l'organisation (la "catégorie bénéficiaire"). Sur cette base, il considère que la distinction la plus fondamentale entre les différentes formes possibles d'organisation se situe entre les "organisations d'intérêt mutuel" (*mutual benefit organizations*) où le groupe de personnes qui contrôlent l'activité se confond avec celui des bénéficiaires, et d'autre part, les "organisations d'intérêt général" (*public interest organizations*) où ces deux groupes ne coïncident pas. Il met ainsi en évidence tout ce qui sépare les associations d'intérêt mutuel des associations d'intérêt général. Cependant, en passant en revue les différents types de personnes qui peuvent constituer ces deux groupes clés (travailleurs, clients, fournisseurs, investisseurs, administrateurs, donateurs, personnes aidées,...), B. Gui montre aussi que les coopératives de toutes sortes (de travailleurs, de consommateurs, d'épargnants, de producteurs agricoles, etc.) ainsi que les mutualités sont des organisations d'intérêt mutuel au même titre qu'une partie des associations. Mieux encore, ces organisations partagent avec les associations d'intérêt général ce qui, selon lui, est la caractéristique essentielle du troisième secteur: le groupe des bénéficiaires n'est pas constitué par des investisseurs ²². En ce sens, même si elle affaiblit la représentation la plus traditionnelle de l'économie sociale (trois composantes bien distinctes), l'analyse de Gui renforce plutôt la cohérence interne du concept d'économie sociale.

²¹ Par exemple, un comité de quartier ou une association de consommateurs défend les intérêts et le bien-être de ses membres, mais son action sert en même temps les intérêts d'habitants ou de consommateurs non adhérents. Ajoutons qu'historiquement, la multiplication d'associations au service de leurs membres a souvent débouché sur la création d'organisations d'intérêt plus général.

²² En détenant au moins une part du capital social, les membres des coopératives sont des apporteurs de capitaux, mais ils ne sont pas des "investisseurs" au sens de Gui car leur objectif principal n'est pas la rémunération du capital investi (par un surplus distribué explicitement ou implicitement).

4. Les associations en tant qu'organisations sans but lucratif

Comme pour l'économie sociale, c'est aussi autour de l'idée de troisième secteur ou de troisième type d'organisation que s'est développée, depuis une quinzaine d'années et à partir des Etats-Unis, une importante littérature sur les *non-profit organizations (NPO)*. Mais alors que le centre de gravité conceptuel de l'économie sociale est plutôt constitué par l'entreprise coopérative ²³, le pôle essentiel du *third sector* dans la tradition anglo-saxonne est incontestablement l'organisation privée à but non lucratif dont le plus proche parent est l'association loi 1901 en France et l'association sans but lucratif (A.S.B.L.) en Belgique. Dans cette mesure, les analyses économiques des NPO sont plus directement adaptées aux associations que les approches par l'économie sociale ou le non-marchand.

Nous n'avons aucunement la prétention de présenter ici une synthèse des théories de la NPO, tant celles-ci sont nombreuses et variées. Nous nous contenterons plutôt de donner un bref aperçu général des grandes lignes de recherche qui traversent cette littérature. Avant cela toutefois, précisons ce que l'on entend généralement par *non-profit organization*. Bien que cette expression ne soit couramment utilisée qu'aux Etats-Unis ²⁴, les chercheurs l'utilisent aujourd'hui pour désigner les organisations privées qui ont toutes la caractéristique suivante: en vertu de leurs règles constitutives, elles ne peuvent pas distribuer leurs bénéfices ou surplus aux personnes qui les contrôlent (membres, directeurs, administrateurs,...). Ce trait essentiel des NPO est appelé la "contrainte de non-distribution". En fait, il n'est pas interdit à ces organisations de faire du profit, mais elles doivent affecter tout surplus à la réalisation de leurs objectifs ²⁵. C'est sur cette spécification apparemment sommaire mais en réalité très fondamentale qu'est fondée la plus grande partie de l'analyse économique des NPO.

A la suite de H. Hansmann (1987), on peut percevoir deux grands types de théories des NPO: d'une part, celles qui cherchent à expliquer l'existence et le rôle des NPO et d'autre part, celles qui s'interrogent sur leurs comportements. Les premières visent à répondre à des questions comme celles-ci: Pourquoi trouve-t-on des NPO dans nos régimes économiques? Pourquoi sont-elles plus nombreuses ou plus importantes dans certains pays que dans d'autres? Pourquoi sont-elles très présentes dans certaines activités et pas du tout dans d'autres? Quelles fonctions économiques assurent-elles? L'autre ensemble de théories traite plutôt les questions suivantes: Quels objectifs les NPO poursuivent-elles? Quelles sont les motivations des entrepreneurs et des dirigeants dans ce secteur? En quoi les NPO diffèrent-elles sur ces divers plans des entreprises privées classiques

²³ Si, sur base de critères quantitatifs comme le volume de l'emploi, les associations ont généralement dans l'économie sociale un poids très supérieur à celui des autres composantes, il est facile de montrer que les diverses conceptions possibles de l'économie sociale empruntent beaucoup aux "principes coopératifs" et plus généralement à la pensée coopérative. (Voir par exemple M. Marée et M.A. Saive, 1983).

²⁴ Au Royaume-Uni par exemple, on parlera plutôt de *voluntary organizations* ou de *voluntary sector*.

²⁵ Le surplus éventuel servira le plus souvent au financement des activités futures, mais il peut aussi être distribué, par exemple au titre d'une aide sociale, à des personnes qui n'exercent aucun contrôle sur l'organisation.

(*for-profit firms*) et des organisations publiques? L'efficacité productive des NPO est-elle inférieure ou supérieure à celle des autres formes d'organisation? Quels facteurs expliquent ces différences?

a. *Théories de la demande: "State failure" ou "market failure"*

Pour expliquer l'existence et le rôle des NPO, une grande partie des auteurs insistent sur les déficiences de l'Etat ou du marché. Ainsi, la première théorie économique générale des NPO, proposée par B.A. Weisbrod (1974 et 1977), part de l'idée que les pouvoirs publics ont tendance à déterminer la quantité et la qualité des biens collectifs ou quasi-collectifs qu'ils produisent sur base des préférences de l'électeur moyen et qu'il reste bien souvent une demande insatisfaite chez les citoyens dont les aspirations sont supérieures à celles de l'électeur moyen. C'est alors qu'apparaîtraient les NPO pour satisfaire cette demande résiduelle et donc pallier les déficiences de la production publique ("*State failure*"). Les travaux d'E. James (par exemple 1986) sur l'éducation scolaire illustrent bien cette thèse. Ils montrent notamment que s'il existe beaucoup d'écoles privées dans les pays en développement, c'est avant tout parce que la capacité d'accueil des écoles publiques ne permet pas rencontrer toute la demande. Quant aux écoles privées sans but lucratif dans les pays industrialisés, elles s'expliqueraient plutôt par la diversité des préférences des citoyens, diversité profondément liée à une hétérogénéité culturelle et religieuse de la population.

Cependant, outre qu'elle ne dit rien de la production de biens et services privés par des NPO, la théorie de Weisbrod n'explique pas pourquoi ce sont des NPO et non des entreprises visant le profit qui complètent en général la production publique de biens collectifs ou quasi-collectifs. Aussi, plusieurs auteurs parmi lesquels R.R. Nelson et M. Krashinsky (1973) et surtout H. Hansmann (1980 et 1987) ont exploré la ligne de démarcation entre NPO et entreprises privées classiques. Ils ont particulièrement mis en évidence le rôle des NPO en cas de déficience du marché ("*market failure*") provenant d'une asymétrie de l'information. Plus précisément, les conditions dans lesquelles un bien ou service est acheté ou consommé, voire la nature même de ce bien, peuvent faire que les acheteurs, contrairement à l'organisation productrice, ne sont pas en mesure d'observer et d'évaluer de manière adéquate la quantité et la qualité du bien offert. En guise d'exemple, prenons l'accueil d'enfants handicapés dans une institution dont les responsables connaissent, bien mieux que les parents concernés, la quantité et la qualité des services fournis aux enfants. Une telle asymétrie de l'information fera craindre aux parents ("acheteurs" du service) que l'organisation productrice tire parti de sa situation de supériorité et offre des services de faible qualité si son objectif est de faire un maximum de profit ²⁶. Par contre, ils auront davantage confiance si le service est fourni par une NPO, car la contrainte de non-distribution du profit éventuel fera que la NPO sera beaucoup moins incitée à adopter un tel comportement.

²⁶ Si les pouvoirs publics participent au financement du service, ils sont, comme les parents, des acheteurs (pour le compte de la collectivité) et ils risquent comme eux d'être victimes de l'asymétrie de l'information.

Le même raisonnement est valable pour les donateurs potentiels (d'argent ou de travail bénévole) en faveur d'une oeuvre: ils seront plus enclins à donner à une NPO parce que celle-ci affectera plus certainement leurs dons à l'action qu'ils veulent soutenir. Pour ces différentes situations qui engendrent une préférence des demandeurs pour les NPO ²⁷, on parle aussi de "*contract failure*" dans la mesure où les arrangements contractuels classiques n'offrent pas aux acheteurs des garanties suffisantes quant au comportement des producteurs. Notons enfin qu'une analyse du même genre avec des résultats analogues peut aussi être menée en termes de "coûts de transaction" ²⁸. Une telle approche, typiquement dans la lignée du *New Institutional Economics*, permet notamment de montrer que les NPO peuvent également être une réponse à des problèmes d'information entre demandeurs et pas seulement entre acheteurs et producteurs (M. Krashinsky, 1986).

b. Théories de l'offre: les mobiles des producteurs

Qu'elles mettent en évidence des déficiences des pouvoirs publics ou du marché comme espaces privilégiés pour l'apparition et le développement de NPO, les théories qu'on vient d'évoquer insistent toutes sur les motivations des acheteurs, c'est-à-dire sur le versant "demande". Par contre, elles ne s'intéressent guère aux mobiles des producteurs. Or, l'analyse du versant "offre" et notamment des motivations non financières des producteurs, est tout aussi fondamentale pour comprendre les différences considérables qui existent d'un pays à l'autre quant à la place et à l'importance des NPO. Les travaux empiriques d'E. James (par exemple 1986 et 1987) sont particulièrement éclairants à ce propos. Ils montrent en effet que historiquement, la production privée sans but lucratif de services sociaux, médicaux ou éducatifs n'a pas été lancée par des entrepreneurs individuels mais bien par des groupes animés par des motivations d'ordre religieux ou idéologique. Par de tels services, ces groupes cherchaient à vivre et à promouvoir leurs convictions ainsi qu'à recruter un maximum de membres. D'ailleurs, selon E. James, on peut vérifier que ces services privés non lucratifs se sont le plus développés et sont encore aujourd'hui concentrés dans les régions marquées par une concurrence entre des groupes d'inspiration religieuse forts et organisés.

Il faut aussi souligner le rôle des pouvoirs publics qui, dans de nombreux pays industrialisés, semblent déléguer à des NPO la production de certains biens collectifs ou quasi-collectifs, mais assurent en grande partie le financement de ces activités. Pour expliquer une telle délégation de mission, trois grandes raisons sont souvent avancées. Tout d'abord, lorsque les décideurs publics se voient réclamer par les citoyens ou optent eux-mêmes pour des services différenciés en fonction de facteurs linguistiques, ethniques ou religieux, le recours à des NPO pour assurer une telle différenciation peut

²⁷ On parle de demandeurs ou d'acheteurs au sens large. Ainsi, un donateur peut être vu comme l'acheteur de services qu'il fait prêter au bénéfice d'autres personnes ou d'une collectivité.

²⁸ Pour rappel, à la suite d'auteurs comme O. Williamson (1975), on appelle "coûts de transaction" les coûts engendrés par la préparation et la surveillance des transactions économiques. Ils incluent notamment le temps et les moyens nécessaires à la collecte d'informations, au processus de prise de décision et aux opérations de contrôle.

s'avérer commode. On rejoint ici l'argument précédent d'E. James et l'on peut illustrer une telle idée par le cas des Pays-Bas où l'essentiel des services sociaux, de santé et d'éducation sont assurés par des organisations confessionnelles de tendances diverses. Le cas de la société belge segmentée en "piliers" peut dans une certaine mesure être analysé de la même façon. En second lieu, comme une organisation privée peut plus facilement faire payer aux usagers les services offerts, le coût supporté par l'Etat peut être diminué ou le nombre de bénéficiaires accru pour un même financement public, si la responsabilité de la production est laissée à des NPO. Enfin, le coût total de production peut lui-même être inférieur à celui d'une production publique, si les NPO n'ont pas les mêmes contraintes salariales que le secteur public ou lorsqu'elles bénéficient de travail bénévole.

D'autres facteurs intervenant sur le versant "offre" ont été récemment soulignés par A. Ben-Ner et T. Van Hoomissen (1991). Ces derniers mettent particulièrement l'accent sur les coûts liés à toutes les tâches que doivent assumer les fondateurs d'une NPO: identifier et rassembler les personnes et institutions intéressées ("*stakeholders*"), déterminer s'il existe une demande suffisante pour la production envisagée, rassembler les facteurs de production, mettre au point des mécanismes de contrôle pour assurer le respect des objectifs de départ, etc. Dès lors, selon eux, une NPO ne voit le jour que s'il existe un groupe de *stakeholders* en mesure de contrôler l'organisation et pour lesquels les avantages nets attendus de celle-ci dépassent les avantages qu'ils pourraient obtenir par d'autres voies.

A. Ben-Ner et T. Van Hoomissen (1991) sont aussi parmi les premiers à proposer un cadre théorique visant à intégrer dans une même approche les déterminants de la demande pour une production privée sans but lucratif et les facteurs qui agissent du côté de l'offre. Ils voient ainsi la constitution de NPO comme un processus dynamique où la "demande crée elle-même l'offre". Comme le notent J. Kendall et M. Knapp (1992), ce sont de telles approches intégrées qui sont sans doute les plus prometteuses.

c. Comportement et efficacité des NPO

En liaison avec la littérature précitée ou indépendamment de celle-ci, un certain nombre de modèles ont été construits pour analyser non plus l'existence ou le rôle des NPO, mais plutôt leur comportement et leur performance. Ainsi par exemple, quelques modèles d'optimisation ont été développés dans la tradition néo-classique, notamment pour les hôpitaux, les universités libres et les organisations de production artistique. Cependant, outre leur conception étroitement liée au contexte nord-américain, ces modèles reposent sur une spécification souvent très simplificatrice de la fonction objectif des NPO: maximisation de la qualité ou de la quantité du service produit, maximisation du budget de l'organisation ou des avantages matériels des membres, etc.

Plus féconds nous paraissent les débats sur l'efficacité productive des NPO, qui ne supposent pas une fonction objectif prédéterminée. Ainsi, plusieurs auteurs affirment que les NPO ont une tendance intrinsèque à l'inefficacité productive, c'est-à-dire à la non-minimisation de leurs coûts (pour

un niveau de production donné). En particulier, A. Alchian et H. Demsetz (1972) ainsi que H. Hansmann (1980) estiment que les dirigeants (administrateurs et directeurs) d'une NPO ne sont guère incités à orienter leur organisation vers une minimisation des coûts, dans la mesure où la contrainte de non-distribution les empêche de s'approprier les gains qui résulteraient d'une éventuelle réduction des coûts. D'ailleurs, ajoute Hansmann (1987), si les NPO n'avaient pas en général des coûts plus élevés que les entreprises privées à but lucratif dans une situation identique, on en trouverait bien davantage opérant avec succès dans de nombreuses branches d'activité dont elles sont généralement absentes.

Ce genre d'argumentation n'est pas dénué d'une certaine pertinence, mais il faut souligner que de telles comparaisons avec les entreprises privées classiques supposent une production en tous points identiques pour les deux types d'organisation. Or, c'est rarement le cas dans la pratique, car les différences peuvent être considérables sur le plan qualitatif. Pour ne citer qu'un exemple, prenons celui développé par B. A. Weisbrod (1988) concernant la qualité des services dans les maisons de soins de long terme pour personnes âgées aux Etats-Unis. Une étude a montré à ce propos que les institutions privées à but de lucre distribuaient en moyenne quatre fois plus de sédatifs que les établissements d'inspiration religieuse, alors qu'aucune différence significative n'était trouvée entre les patients au moment de leur admission. Comme ces médicaments ne sont pas très chers et qu'ils permettent généralement de réduire le travail du personnel soignant, on comprend plus aisément que les institutions privées de type commercial aient des taux d'encadrement en personnel inférieurs et, toutes autres choses égales par ailleurs, des coûts moyens moins élevés si la production se mesure par exemple en journées d'hébergement. Une analyse axée sur des critères seulement quantitatifs aurait conclu dans ce cas à une meilleure efficacité productive des institutions privées visant le profit.

Des travaux empiriques montrent aussi que les NPO tendent à répondre beaucoup plus lentement que les firmes privées classiques à des augmentations de la demande. Cela s'explique en partie par les difficultés que rencontrent souvent les NPO pour rassembler les moyens financiers nécessaires à un accroissement de leur capacité de production. C'est d'ailleurs pour surmonter ces difficultés financières que l'on constate dans le secteur "non-profit" de nombreux cas de financement croisé: un bien ou un service est produit et vendu pour dégager des bénéfices qui permettent de financer une autre activité plus fondamentale de l'organisation. Quelques modèles d'entreprise "multiproduit" ont été élaborés pour rendre compte de cette particularité (voir par exemple E. James, 1983).

Enfin, il semble que les NPO aient une longévité particulièrement importante. Selon H. Anheier et W. Seibel (1990), cela tient au fait qu'elles sont moins soumises aux pressions du marché que les entreprises visant le profit et moins sujettes aux aléas politiques que le secteur public. En tout cas, les travaux de Seibel (1989) suggèrent que la survie des NPO est largement indépendante de leurs performances, ce qui, selon lui, est à la fois leur principal atout et leur plus grande faiblesse.

Pour terminer, notons encore que ces différentes pistes de réflexion ont également débouché sur des travaux de plus en plus nombreux concernant les politiques des pouvoirs publics à l'égard des organisations privées sans but lucratif. Quel est l'impact, sur les NPO et sur le bien-être collectif, des exonérations fiscales dont celles-ci bénéficient souvent de manière directe ou indirecte? Dans quelles activités et de quelles manières est-il souhaitable d'encourager le développement des NPO? Faut-il concevoir des politiques différentes pour les NPO non marchandes et celles qui ont des activités commerciales? Ce sont là quelques-unes des questions qui sont abordées dans la littérature la plus récente mais qui sont encore loin d'avoir trouvé des réponses satisfaisantes.

Conclusions

L'analyse économique des associations a encore un long chemin à parcourir, d'autant plus que dans presque tous les pays, la pénurie de statistiques sur ce type d'organisation handicape sérieusement les efforts de recherche. Des progrès considérables ont cependant été réalisés depuis une quinzaine d'années dans la mise au point de concepts et d'outils permettant de mieux appréhender ce monde à la fois familier et méconnu. En France notamment, l'affirmation du secteur de l'économie sociale a encouragé le développement de travaux, surtout empiriques, sur les associations de prestation de services et plus généralement sur les dimensions économiques de l'associatif. Quant aux avancées théoriques les plus significatives, elles sont venues du monde anglo-saxon, principalement des Etats-Unis où un vaste courant de recherche a pris corps pour étudier les *non-profit organizations*.

Les théories concernant les NPO, surtout celles qui traitent de leur comportement et de leur performance économique peuvent paraître sévères et même injustes à certains égards. Elles ont pourtant le mérite de soulever des questions souvent occultées et d'indiquer quelques enjeux importants. En effet, étant donné les valeurs qui les animent et l'utilité sociale souvent très manifeste de leurs services, bien des associations tendent à considérer que les questions d'efficacité n'ont pas à être soulevées dans leurs champs d'activité. Or, dans la mesure où de nombreuses productions associatives sont largement financées par les pouvoirs publics, il paraît légitime que ceux-ci puissent réclamer une utilisation aussi efficace que possible de l'argent de la collectivité. Les difficultés que connaissent aujourd'hui les finances de la plupart des Etats ne peuvent que renforcer cette exigence.

Dans cette perspective, il serait logique et stimulant que puissent être comparées les efficacités respectives de différentes formes d'organisation offrant le même type de bien ou de service (organisation associative, institution publique, entreprise à but lucratif...). Plusieurs méthodes peuvent être utilisées à cette fin, mais jusqu'à présent, elles ont surtout été appliquées à l'étude des services publics²⁹. En ce qui concerne les activités associatives, tout ou presque reste à faire. A condition de prendre en compte les

²⁹ Voir par exemple à ce sujet le récent ouvrage de B. Meunier (1992) sur l'évaluation et la gestion du non-marchand, ainsi que les nombreux travaux empiriques auxquels il fait référence.

dimensions qualitatives et pas seulement quantitatives de ces dernières, de telles analyses comparées pourraient par exemple montrer dans quels genres d'activité les associations sont les plus performantes et doivent être activement encouragées par les pouvoirs publics. Elles contribueraient sans doute ainsi à renforcer la crédibilité de bien des associations.

D'une manière plus générale, les progrès de l'analyse économique des associations sont fortement conditionnés par l'amélioration des sources documentaires, en particulier sur le plan statistique. En cette matière, de nombreux chantiers pourraient être ouverts pour qu'à terme, dans un maximum de pays, une observation systématique des associations soit intégrée dans les dispositifs officiels de collecte et de traitement statistique. Alors seulement une production régulière de données chiffrées pourrait être assurée et alimenterait en permanence les démarches des chercheurs. Toutefois, la constitution de telles bases de données suppose que d'importants travaux méthodologiques soient menés au préalable pour concilier d'une part la nécessaire prise en compte des spécificités de l'économie associative et d'autre part les contingences et rigidités des pratiques statistiques sur les champs économiques plus classiques.

De toute manière, que ce soit au niveau empirique ou sur le plan théorique, une appréhension adéquate des associations suppose que soient dépassés les "économismes" en tous genres, notamment ceux qui voudraient enfermer les associations dans des paramètres uniquement quantitatifs ou dans des fonctions-objectifs étriquées et réductrices. La littérature qu'on a évoquée suggère à suffisance que les réalités associatives ne peuvent être abordées qu'en combinant à des éléments économiques des paramètres sociaux, politiques et culturels. En ce sens, c'est bien une véritable "économie politique" des associations qui doit progressivement se construire.

BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN A. & DEMSETZ H. (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, vol. 62, p.777-795.
- ANHEIER H. & SEIBEL W., eds. (1990), *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, W. de Gruyter, Berlin.
- BADELT C. (1990), "Institutional Choice and the Nonprofit Sector", in: *The Third Sector* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), p. 47-64.
- BELLEY M. (1988), "Les relations entre économie sociale, économie publique et économie privée. La dérive des coopératives au Québec", in: *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes*, Actes du XVIIe Congrès du CIRIEC, Liège, p. 131-141.
- BEN-NER A. & GUI B., eds., (1991), "The Nonprofit Sector in the Mixed Economy", Special Issue of the *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, no 4.
- BEN-NER A. & VAN HOOMISSEN T. (1991), "Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, p. 519-550.
- BRUNEAU C. (1988), "L'état des publications sur les associations en France (1930-1985)", *Revue de l'économie sociale*, n°14, p. 29-34.
- BRUNEAU C. & RIOUX J.-P. (1981), "Les associations en France, 1930-1980. Essai de bibliographie rétrospective", *Archives de sciences sociales de la coopération et du développement*, n° 58 , p. 119-164.
- CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE (1990), *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur.
- COURTOIS J. (1991), *Les associations. Un monde méconnu (enquête nationale)*, Ed. du Crédit Coopératif, Nanterre.
- DEFOURNY J. (1991), "L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie", *Coopératives et Développement*, vol. 23, n° 1, p. 151-175.
- DEFOURNY J. (1992), "Histoire et actualité du fait associatif. Quelques repères", in: *Vie associative et fonctions collectives*, Rapport de la Commission 4 du Xe Congrès des Economistes Belges de Langue Française, CIFOP, Charleroi, p. 21-34.
- DEFOURNY J. (1993), "Le secteur non-marchand: ses spécificités et ses perspectives d'avenir", *Wallonie* (Conseil Economique et Social de la Région Wallonne), n° 26, p. 11-17.
- DEFOURNY J., ed. (1994), *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles.

- DEFOURNY J. & MONZON J.L., eds. (1992), *Economie sociale - The Third Sector*, Ed. De Boeck, Bruxelles.
- GINSBURGH V. & PESTIEAU P., eds. (1987), *L'économie informelle*, Editions Labor, Bruxelles
- GUESLIN A. (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Ed. Economica, Paris.
- GUI B. (1991), "The Economic Rationale for the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 4, p. 551-572.
- HANSMANN H. (1980), "The Role of Non profit Enterprise", *Yale Law Journal*, vol. 89, p. 835-901.
- HANSMANN H. (1987), "Economic Theories of Nonprofit Organization", in: *The Nonprofit Sector* (W.W. Powell, ed.), p. 27-42.
- JAMES E. (1983), "How Nonprofits Grow: A Model", *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 2, p. 350-365.
- JAMES E. (1986), "The Private Nonprofit Provision of Education: A Theoretical Model and Application to Japan", *Journal of Comparative Economics*, vol. 10, p. 255-276.
- JAMES E., ed. (1989), *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, Oxford University Press, New York.
- JAMES E. (1990), "Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspective" in: *The Third Sector* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), p. 21-30.
- JAMES E. & ROSE-ACKERMAN S. (1986), *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, Harwood Academic Publishers, London.
- KENDALL J. & KNAPP M. (1992), *Charity Statistics in a European Context: A Position Paper on the Research Issues*, Report to the Charities Aid Foundation, University of Kent, Canterbury.
- KNAPP M. (1984), *The Economics of Social Care*, Macmillan, London.
- KRASHINSKY M. (1986), "Transactions Costs and a Look at the Nonprofit Organization", in: *The Economics of Nonprofit Institutions* (S. Rose-Ackerman, ed.), p. 114-132.
- LEVESQUE B. & MALO M.-C. (1992), " L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité importante", in *Economie sociale - The Third Sector* (J. Defourny & J.L. Monzon, eds.), p. 385-446.
- MAREE M. & SAIVE M.A. (1983), *Economie sociale et renouveau coopératif*, Travaux de recherches du CIRIEC 83/07, Liège.

- MEISTER A. (1972), *Vers une sociologie des associations*, Editions Ouvrières, Paris.
- MEISTER A. (1974), *La participation dans les associations*, Editions Ouvrières, Paris.
- MEUNIER B. (1992), *Le management du non-marchand*, Ed. Economica, Paris.
- NELSON R. & KRASHINSKY M. (1973), "Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and Organization of Supply", in: *Public Subsidy for Day Care of Young Children* (R. Nelson & D. Young, eds.), D.C. Heath & Co, Lexington, Mass.
- O'NEIL M. (1989), *The Third America; The Emergence of the Nonprofit Sector in the United States*, Jossey-Bass, San Francisco.
- POWELL W. W., ed., (1987), *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven.
- ROBBINS D. (1990), "Voluntary Organizations and the Social State in the European Community", *Voluntas*, vol. 1, no 2, p. 98-128.
- ROSE-ACKERMAN S., ed., (1986), *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New York.
- SEIBEL W. (1989), "The Function of Mellow Weakness. Nonprofit Organizations as Problem Nonsolvers in Germany", in: *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, (E. James, ed.), p. 177-192.
- SEIBEL W. & ANHEIER H. (1990), "Sociological and Political Science Approaches to the Third Sector", in: *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), p. 7-20.
- SOUSI G. & MAYAUD Y., eds., (1992), *Le droit des associations*, vol.1, Commission des Communautés Européennes et Editions Lamy, Paris.
- WEISBROD B.A. (1974), "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy", in: *Altruism, Morality and Economic Theory* (E.S. Phelps, ed.), Russell Sage, New York, p. 171-195.
- WEISBROD B.A. (1977), *The Voluntary Nonprofit Sector*, D.C. Heath & Co, Lexington, Mass.
- WEISBROD B.A. (1988), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Pres, Cambridge, Mass.
- WILLIAMSON O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.

RESUME

Parmi les sciences sociales, la science économique est celle qui s'est intéressée le plus tardivement aux associations. Pourtant, par les emplois qu'elles représentent, les ressources qu'elles mobilisent et les besoins qu'elles rencontrent, les associations méritent de plus en plus l'attention des économistes, même si le manque de données statistiques handicapent souvent les efforts de recherche. Diverses approches peuvent être adoptées pour une analyse économique des associations, mais les plus courantes consistent à considérer ces dernières, soit comme des entités du secteur non-marchand, soit comme une composante de l'économie sociale (dans une tradition plutôt francophone ou latine), soit encore comme des organisations sans but lucratif (dans une tradition plutôt anglo-saxonne). L'objet principal de cet article est de passer en revue les principaux avantages et inconvénients de chacune de ces trois approches.