

Sous la direction de
Christian **Hoarau**
et Jean-Louis **Laville**

LA GOUVERNANCE DES ASSOCIATIONS

Économie, sociologie,
gestion

éditions **érès**

Conception de la couverture :
Anne Hébert

Édition originale parue en 2008
dans la collection « Sociologie économique » »

ISBN : 978-2-7492-3824-1

ME -

© Éditions érès 2013

33, avenue Marcel-Dassault, 31500 Toulouse

www.editions-eres.com

Aux termes du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction ou représentation, intégrale ou partielle de la présente publication, faite par quelque procédé que ce soit (reprographie, microfilmage, scannérisation, numérisation...) sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

L'autorisation d'effectuer des reproductions par reprographie doit être obtenue auprès du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, tél. : 01 44 07 47 70 / Fax : 01 46 34 67 19

Marthe Nyssens

1

*Les analyses économiques
des associations*

Depuis quelques années, la reconnaissance du rôle des associations s'affirme aussi bien dans les divers contextes nationaux qu'à l'échelle internationale. Elle amène les chercheurs de différentes disciplines à les analyser. En particulier, les économistes se sont interrogés sur le poids économique du secteur associatif et sur sa raison d'être dans des économies largement structurées par les entreprises à but lucratif et par l'État.

Dans la littérature scientifique, le monde des associations renvoie au concept d'organisations privées non lucratives, la non-lucrativité étant définie par la contrainte de non-redistribution des profits : est non lucrative l'organisation qui est interdite de redistribuer les excédents financiers à ses propriétaires ou à ses membres (Hansmann, 1980).

Les analyses économiques ne sauraient, bien sûr, prétendre expliquer et épuiser la complexité du monde associatif. Néanmoins, dans un contexte idéologique du « tout au marché », ces analyses savent aussi porter leur attention aux limites du marché. Elles s'intéressent ainsi à des réalités qui ne peuvent être réduites à de simples pratiques marchandes, tout en se basant sur des cadres d'analyse élaborés, initialement, pour appréhender ces dernières. De

là une question qui va orienter notre travail de recension : celle de la charge heuristique réelle et des limites d'un paradigme – celui de la science économique standard – appliqué à des objets façonnés par des logiques, au moins en partie, non marchandes.

Dans cette perspective, après avoir rappelé le poids économique du secteur associatif dans nos sociétés, nous synthétiserons les principaux arguments qui permettent d'expliquer les raisons d'être de ces organisations. Pour ce, nous présenterons les différents cadres conceptuels auxquels les économistes ont recours, et examinerons les arguments qui ont été avancés dans ces cadres d'interprétation afin de comprendre la présence et le comportement de ces organisations. Deux grandes familles peuvent, à ce titre, être distinguées. La première se demande pourquoi des parties prenantes de la demande (les consommateurs, les donateurs, les autorités qui subventionnent) ont recours à des organisations privées non lucratives (théories de la demande). La seconde se demande pourquoi des parties prenantes se lancent dans l'aventure de l'entrepreneuriat non lucratif (théories de l'offre). Pour conclure notre propos, nous consacrerons une dernière partie à l'examen critique de ces théories¹.

En préalable, il convient de mentionner que les économistes ont cherché à quantifier l'ampleur du monde associatif. Ces tentatives ont amené à remettre en cause certaines des conventions sur lesquelles se fondent les comptes nationaux. En effet, ces conventions reflètent la représentation dominante de l'activité économique en deux secteurs – le privé et le public, le marchand et le non-marchand – que vient bousculer la reconnaissance du monde associatif (Mertens, 2002).

1. Ce chapitre se base sur l'article paru en 2000 dans *Sociologie du travail* 42, 551-565. Si la structure est identique, il a été profondément revu compte tenu des travaux de ces dernières années.

Le projet « Johns Hopkins » (Salamon et coll., 2004), lancé en 1990, part du constat que les associations existent dans la plupart des pays et y développent une activité socio-économique importante, mais que leur connaissance statistique y est partout embryonnaire car leur mode de fonctionnement s'adapte mal aux systèmes traditionnels de comptabilité nationale. Afin de permettre une comparaison internationale, le secteur privé non lucratif y a été défini comme l'ensemble des organisations qui répondent simultanément aux critères suivants : existence institutionnelle de l'organisation ; appartenance au secteur privé ; indépendance de l'organisation par rapport à toute autre instance dans le contrôle des activités ; non-distribution des profits aux membres ; présence d'un certain niveau de participation volontaire (sous la forme de bénévolat ou de donations). L'avantage de cette conception réside, au moins dans les pays du Nord, dans l'identification des frontières claires à travers le prisme du concept d'« institution sans but lucratif ». Sur la base de cette conception, dans la foulée du travail statistique pionnier sous la houlette du projet « Johns Hopkins », les Nations unies ont développé un manuel qui propose une méthodologie pour construire un compte satellite articulé aux comptes nationaux, afin d'appréhender le poids économique du tiers secteur (United Nations, 2002). Depuis décembre 2003, 26 pays se sont engagés à implémenter un tel compte satellite. Les États-Unis, le Canada et la Belgique produisent annuellement de telles statistiques. Ainsi en Belgique, le secteur associatif représentait 10,5 % de l'emploi salarié en 2005 et la croissance de l'emploi entre 2000 et 2005 y a été plus de deux fois plus élevée que celle de l'emploi salarié (Fondation Roi Baudouin, 2008). En France, l'INSEE a pris la décision de principe de développer un tel compte satellite (Archambault, Kaminski, 2004). En 2002, le secteur associatif y représentait 6,3 % de l'emploi salarié (Kaminski, 2006).

UN POINT DE DÉPART : LE MARCHÉ PRIS À DÉFAUT

Stimulés par la reconnaissance du poids économique des associations, les économistes se sont penchés sur l'explication du phénomène associatif. On aurait pu croire que le fonctionnement du secteur privé non lucratif n'intéresse pas la science économique puisqu'elle démontre l'efficacité d'une économie capitaliste composée d'entreprises qui maximisent le profit. Cette impression est pourtant réfutée par le développement de différentes théories consacrées aux organisations non lucratives qui s'attachent à expliquer leurs raisons d'être (Steinberg, 2006). Pour ce faire, les sciences économiques ont recours à deux cadres d'analyse, celui du rendement social et celui des théories économiques des organisations (Badelt, 1990).

La théorie du rendement social, la première, repose sur deux théorèmes fondamentaux dont le premier démontre l'efficacité de l'allocation des ressources par le marché lorsque celui-ci est composé de consommateurs et d'entreprises maximisant le profit. L'intuition d'un tel résultat remonte aux travaux d'Adam Smith. Depuis lors, l'idée a été retravaillée et a connu une série de formulations mathématiques, dont celle de Arrow et Debreu (1954) est une des plus abouties. Dans ce cadre théorique, l'efficacité est définie à partir du critère de Pareto : on dira qu'une allocation des ressources est pareto-optimale s'il est impossible de modifier cette allocation de manière à augmenter le bien-être de certains individus sans détériorer le sort d'au moins un autre individu. Mais ce résultat n'est valable que si un ensemble de conditions bien précises – celle de la concurrence pure et parfaite – sont satisfaites. Il suffit donc qu'une de ces conditions ne soit pas remplie pour que l'allocation des ressources par le marché ne soit plus pareto-optimale. Le marché est alors en situation d'échec. En outre, ce critère d'efficacité ne dit rien quant à la distribution des ressources et donc ne prend pas en compte des

critères d'équité. Ces échecs du marché constituent une voie naturelle, pour les économistes, pour expliquer non seulement l'intervention de l'État mais aussi les raisons d'être des organisations privées sans but lucratif dans l'économie réelle.

La théorie des organisations peut être un second point d'entrée possible pour expliquer l'existence des organisations privées sans but lucratif (Krashinsky, 1997). Coase (1937) fut un précurseur en analysant les raisons d'émergence des entreprises, mettant en évidence que certaines transactions sur le marché comportent des coûts que la formation d'une entreprise pourrait réduire. Il a fallu, cependant, attendre la fin du ^{xx}e siècle pour que les économistes ouvrent la boîte noire de l'organisation afin d'analyser son fonctionnement interne et son impact sur l'allocation des ressources, et ce faisant, tentent d'éclairer leurs raisons d'être dans une économie de marché. Divers ensembles théoriques peuvent être mentionnés qui se regroupent en tout ou en partie : nouvelle économie institutionnelle, théorie des coûts de transaction, théories du principal-agent, école des droits de propriété. Tout comme la théorie néoclassique standard, ces théories économiques des organisations reposent, pour la plupart, sur le postulat de la rationalité optimisatrice² des individus. Cependant, certaines d'entre elles, comme la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1996), remettent également en cause le postulat de rationalité parfaite des

2. Les auteurs s'adossent dans ce cas à la théorie du choix rationnel qui repose sur trois piliers : l'individualisme méthodologique qui postule que tout fait peut être expliqué par l'agrégation de comportements individuels ; l'existence de préférences des agents qui sont complètes et transitives ; le comportement optimisateur des agents sous contrainte c'est-à-dire qu'ils agissent aux mieux de leurs préférences. Ces postulats n'impliquent donc pas spécialement que les agents économiques soient uniquement motivés par des intérêts matériels.

agents, en développant des notions telle celle de la rationalité limitée à la suite de H. Simon (1951)³.

Au-delà des différences entre les théories économiques des organisations, on peut dire, cependant, que les notions de coût de transaction et d'efficacité, concept central des sciences économiques, sont essentielles dans leur argumentaire. Les coûts de transaction sont composés de coûts de coordination et de coûts de motivation (Milgrom, Roberts, 1992). Ces derniers émergent dans la mesure où, à la différence de la théorie standard, l'on estime que les agents économiques sont « opportunistes », c'est-à-dire qu'ils sont susceptibles de tricher si tel est leur intérêt. Dans un contexte d'information imparfaite, ces coûts de motivation consistent essentiellement en des coûts de contrôle de ces agents. Les théoriciens des coûts de transaction montrent que le marché n'est pas toujours et partout le mode d'organisation le plus performant. On peut ainsi reconnaître que, dans certaines situations, les organismes sans but lucratif peuvent s'avérer plus efficaces que d'autres organisations.

La plupart des analyses économiques qui justifient la présence des organisations sans but lucratif ont donc recours soit à la théorie des échecs du marché, soit à celle des organisations. Mais elles sont loin d'être opposées. Partant de postulats différents, elles mobilisent souvent des arguments similaires que l'on peut classer soit du côté de la demande, soit du côté de l'offre.

3. Les agents n'ont pas la capacité cognitive de prévoir tous les événements éventuels qui pourraient influencer le résultat des transactions. En outre, même si tout était prévisible, il serait impossible, fastidieux et/ou très coûteux de traduire toutes ces éventualités dans des clauses du contrat attachant à la transaction.

LES THÉORIES DE LA DEMANDE

Les théories de la demande analysent les raisons pour lesquelles les parties prenantes de la demande ont recours à des organisations à but non lucratif. Le terme de « partie prenante » se définit, généralement, comme étant tout acteur socio-économique pour lequel les objectifs et la production de l'organisation constituent un enjeu (Freeman, 1984) : les consommateurs, les investisseurs privés, les travailleurs, etc. L'intérêt des parties prenantes dans l'organisation est pris au sens large et peut inclure un intérêt général vis-à-vis du bien ou service produit pour un tiers. Selon Ben-Ner et Van Hommissen (1991), les parties prenantes de la « demande » sont celles intéressées par la fourniture du service lui-même : des usagers, des travailleurs particulièrement intéressés par la qualité du produit, mais aussi certains pouvoirs publics ou des donateurs privés. Ce faisant, ces auteurs adoptent une conception assez large de la demande, incluant la demande « altruiste » ou l'intérêt « général » pour les biens et services fournis.

On peut rattacher aux théories de la demande, la théorie de la confiance, la théorie de la demande excédentaire pour des biens collectifs et la théorie de l'interdépendance entre l'État et les organisations sans but lucratif.

Information et organisation : la théorie de la confiance

On sait que, dans le paradigme standard, une des conditions pour que le marché atteigne un équilibre pareto-optimal est qu'il soit en situation d'information parfaite. En réalité, certains agents possèdent plus d'informations que d'autres sur les conditions et les modalités de la transaction engendrant « des asymétries d'information ». Dans ces conditions, suivant la théorie du rendement social, l'allocation des ressources par le marché n'est plus efficace. Compte tenu de la rationalité limitée des agents,

les contrats peuvent être également incomplets (Eymard-Duvernay, 2004). Cela signifie que dans la mesure où il est trop coûteux, voire impossible, de rédiger des clauses qui définissent les conditions de réalisation de la transaction pour chaque configuration possible du monde à venir, le contrat est nécessairement incomplet. Puisque, par postulat, chacune des parties recherche son intérêt propre, ces défaillances dans l'information – asymétries d'informations ou incomplétude des contrats – peuvent inciter les agents à se comporter de manière opportuniste et à léser par conséquent d'autres agents. Pour éviter un tel travers, il s'agit alors de développer des modes d'organisations, des procédures pour diminuer l'occurrence de ces comportements opportunistes et ainsi susciter la confiance entre les différentes parties. De ce point de vue, les organisations privées sans but lucratif peuvent s'avérer efficaces dans la mesure où elles réduisent les coûts de transaction. Dans quels types de situations fait-on face à une information imparfaite et quels types de problèmes entraîne-t-elle ? Dans la littérature économique contemporaine, l'information imparfaite peut être liée à la nature même des biens et services ou à la configuration des parties prenantes dans la transaction.

Considérons d'abord le premier cas de figure. Ici l'information imparfaite concerne les services, dont il n'est possible d'évaluer la qualité qu'au moment où ceux-ci sont effectués (soins de santé, éducation). Au mieux, c'est donc ex-post qu'une évaluation s'avère possible, à moins qu'elle ne puisse jamais être complètement appréhendée. Ceci est d'autant plus vrai pour les services « relationnels » (comme l'aide à domicile aux personnes dépendantes, l'accueil de la petite enfance) où la relation entre le prestataire et l'utilisateur est au centre de la prestation (Laville, Nyssens, 2006). En effet, c'est par l'expérience que l'utilisateur peut éventuellement juger de la qualité de cette relation qui est spécifique à chaque transaction et qui est, plus encore,

résultat d'une coconstruction entre l'utilisateur et le prestataire. Ajoutons que la construction d'une telle relation constitue une forme d'investissement spécifique pour l'utilisateur lui-même, ce qui n'est pas sans placer ce dernier en situation de dépendance et de vulnérabilité à l'égard du changement. Ces utilisateurs deviennent, en quelque sorte, captifs de l'organisation. Pour sa part, le prestataire peut profiter d'une telle situation de dépendance et s'approprier une part de quasi-rente liée à cet investissement et ce au détriment des utilisateurs (Gui, 1991). Enfin, le caractère multidimensionnel de certains services (aide matérielle, soutien psychologique, apport de connaissance) implique que l'information nécessaire pour juger de la qualité est particulièrement complexe.

Second cas de figure possible : des problèmes d'asymétries d'information peuvent apparaître en raison de la configuration spécifique des parties prenantes de la transaction. Il y a, par exemple, asymétrie évidente lorsqu'une des personnes n'est pas présente lors de la transaction. Pensons tout simplement au cas où un parent dépose son enfant dans une crèche, ou encore lorsqu'un travailleur preste un service en l'absence de son employeur (l'aide à domicile). L'absence d'une des parties est aussi le fait des situations où celui qui finance n'est pas l'utilisateur : par exemple, lorsque les pouvoirs publics subventionnent un service mais délèguent sa production à un organisme tiers, ou lorsque des donateurs versent des ressources pour la prestation de services à des personnes tierces. Le donateur peut alors difficilement contrôler le fait que son obole a effectivement servi à financer un service.

La nature du service, la configuration des parties prenantes dans une transaction sont donc des circonstances qui peuvent entraîner une mauvaise qualité de l'information. Mais quelles en sont les conséquences sur l'allocation des ressources ? Il faut ici distinguer les défaillances selon qu'elles se développent avant la signature du contrat ou après.

On parlera d'opportunisme précontractuel lorsqu'une partie prenante de la transaction connaît la qualité ex-ante alors que l'autre partie l'ignore. Dans ces conditions, les questions suivantes se posent : comment l'utilisateur peut-il choisir un prestataire de qualité ? À quelle association confier ses donations ? À qui l'État doit-il déléguer la prestation d'un service ? Pour être résolus, ces problèmes impliquent des coûts de transaction importants afin de mettre au jour des informations cachées. C'est ici qu'apparaît le problème dit de la « sélection adverse » : sur la base de l'unique indicateur du prix, il est difficile, voire impossible, de distinguer « les bons des mauvais prestataires ». Rappelons que ex-ante, l'utilisateur ne connaît pas le niveau de qualité de la prestation qui lui sera offerte par tel ou tel prestataire. La difficulté est la suivante : si le prix du marché est trop bas, les bons prestataires auront tendance à se retirer du marché estimant que leurs efforts sont injustement rémunérés ; si le prix est trop haut, les mauvais prestataires seront surpayés au détriment des utilisateurs. À prendre le prix comme seul indicateur de qualité, on court le risque que les mauvais prestataires chassent les bons du marché et, plus encore, que les utilisateurs, conscients du danger, renoncent à entrer sur le marché. D'où ce paradoxe de la régulation marchande : alors même qu'il existe des offreurs et des demandeurs de services susceptibles de se rencontrer, les transactions n'auront pas lieu.

Pour remédier à ce problème d'opportunisme précontractuel, la littérature économique envisage diverses pistes possibles. La première consiste à repérer d'autres signaux de qualité que les prix. Il en va ainsi avec la qualification des travailleurs. On peut, en effet, penser qu'un service réalisé par du personnel qualifié sera de meilleure qualité que s'il est effectué par un individu qui ne présente pas objectivement les qualités nécessaires. Autre voie possible : celle de la réputation. Lorsqu'une transaction se répète dans le temps, la partie « informée » peut utiliser

la réputation qu'elle a acquise comme moyen de gagner la confiance de la partie moins informée. L'incertitude peut être également réduite en ayant recours à un intermédiaire réputé qui certifie la qualité des prestataires, que ce soit *via* un agrément délivré par les pouvoirs publics ou *via* un réseau privé qui certifie la qualité des prestataires ou délivre un label. Ces outils sont mobilisables par toute forme d'organisation qu'elle soit à but lucratif ou non.

Les organisations privées sans but lucratif disposent néanmoins de signaux de confiance spécifiques. Le statut juridique de l'association, qui signifie concrètement que pèse sur elle une contrainte de non-redistribution du profit, est ainsi mis en exergue. Cette interdiction signale aux parties extérieures que ladite association n'a guère d'intérêt à tenter de tirer profit de l'asymétrie ou de l'incomplétude d'information. L'implication de bénévoles dans l'organisation, quant à elle, peut aussi constituer une garantie quant aux objectifs poursuivis par l'organisation, qui ne peuvent se réduire à des objectifs lucratifs. Le fait également que ces organisations ne soient pas sur le marché boursier les protégerait des pressions sur la rentabilité et donc des incitants à des comportements opportunistes (Steinberg, 2006).

Ce type d'argument a été longtemps central au sein de la littérature anglo-saxonne des organisations privées non lucratives (Hansmann, 1987). Aujourd'hui, il est de plus en plus reconnu que cette condition n'est certainement pas suffisante voire nécessaire pour construire une relation de confiance (Ortmann, Schlesinger, 1997), ce que l'usage de la théorie des jeux permet de montrer. De fait, l'absence de but lucratif n'empêche pas les gestionnaires des organisations sans but lucratif de poursuivre d'autres objectifs, objectifs dont la réalisation peut aller à l'encontre des intérêts des bénéficiaires des services offerts par l'association, comme la recherche d'avantages en nature (Glaeser, Shleifer, 2001).

Soit maintenant le cas de l'opportunisme postcontractuel. Une telle figure émerge lorsqu'une partie prenante de la transaction doit entreprendre une action alors que l'autre partie ne peut ni observer, ni contrôler, ni contraindre l'exécution de l'action.

Pour bien comprendre la portée de cette situation singulière, il faut distinguer trois cas liés respectivement à l'incomplétude des contrats (conséquence de la rationalité limitée des agents), à l'asymétrie de l'information (situation d'aléa moral) et enfin aux pouvoirs acquis sur les quasi-marchés de service.

Des comportements opportunistes peuvent d'abord se développer lorsque surviennent des situations qui n'étaient pas prévues dans le contrat initial (dans le cas, par exemple, d'une personne âgée dont l'état de santé se détériore et qui nécessite plus de soins). Le prestataire pourrait tirer profit de cette situation pour renégocier le contrat à son avantage. Ce type de comportements opportunistes peut particulièrement se développer lorsqu'une transaction exige des investissements spécifiques importants qui octroient une position de monopole ex-post (dans ce cas de figure, l'investissement relationnel de la personne âgée et de son entourage). Ainsi, même si l'utilisateur n'est pas des plus satisfaits du service, il hésite à changer de prestataire compte tenu du coût spécifique de l'investissement relationnel.

Peuvent ensuite advenir des situations d'aléa moral. Lorsqu'une des parties n'est pas présente lors de l'action (garde d'enfant, soins à domicile aux personnes âgées, utilisation de subventions publiques ou de donations), la partie moins informée ne peut alors qu'observer le résultat de l'action et non l'effort déployé pendant l'action. L'on tombe à nouveau sur des problèmes d'opportunisme. Ceux-ci prennent une ampleur d'autant plus conséquente entre des pouvoirs publics qui subventionnent et les prestataires, qu'il est possible d'« écrémer » les usagers sans

moyen efficace pour les pouvoirs publics de contrôler ces pratiques. Si les subventions ne tiennent pas suffisamment compte des caractéristiques des usagers, les prestataires auront tout intérêt à prendre en charge les usagers les moins « coûteux » et à délaisser les usagers les plus difficiles à satisfaire. Notons de surcroît que ce problème d'aléa moral n'est pas systématiquement éliminé lorsque toutes les parties sont en présence au moment de la transaction. Pour preuve le cas des services à domicile dont la performance est difficile à évaluer.

L'opportunisme postcontractuel est enfin explicable par la structure de l'environnement et le pouvoir acquis dans ce cadre. Les organisations sans but lucratif agissent souvent dans un univers où la demande excède l'offre. La faiblesse des subventions publiques (garde d'enfants, services à domicile), un accès difficile au capital et des investissements irrécupérables qui freinent l'entrée de nouveaux prestataires, expliquent l'importance du rationnement sur certains segments du marché des services. Dans la mesure où la concurrence ne peut exercer ses effets, certains prestataires peuvent tenter d'en profiter afin de servir au mieux leurs propres intérêts. En effet, en raison du faible nombre d'organisations en présence sur le marché, les usagers ne sont pas sûrs de trouver mieux ailleurs, ce qui constitue une barrière à la sortie. Comme on peut le constater, l'exploitation des usagers n'est pas due ici à des asymétries d'informations, ni à l'incomplétude des contrats mais bien à l'existence d'un pouvoir sur ce quasi-marché.

La littérature économique des organisations propose différentes pistes afin de pallier ces problèmes d'opportunisme postcontractuel. Elle suggère, par exemple, de contrôler l'effort du prestataire ou d'instaurer des « contrats incitatifs » en rémunérant le prestataire en fonction de la performance. Dans le second cas, le problème est d'arriver à mesurer la performance, car on peut avoir affaire à des pratiques complexes et multidimensionnelles, et

de surcroît à des facteurs exogènes, c'est-à-dire hors du contrôle du prestataire, qui peuvent influencer les résultats finaux. Plutôt qu'une obligation de résultat, c'est une obligation de moyen que l'on peut négocier contractuellement (sous la forme de « contrats de type procédural »). Dans ce cas, les analyses reconnaissent clairement le caractère limité de la rationalité des agents économiques et le caractère fondamentalement incomplet des contrats.

Ces différents moyens sont également accessibles aux différents types d'organisations. À nouveau, les spécificités des organisations non lucratives, citées pour pallier les problèmes de sélection adverse, sont autant de signaux plus ou moins crédibles par rapport au capital de confiance dont les parties extérieures peuvent accréditer les associations. Remarquons que cette absence de but de lucre est aussi partagée par le secteur public. Ces théories de la « confiance » permettent donc de mettre en avant les avantages comparatifs des organisations sans but lucratif par rapport aux entreprises privées lucratives.

Il faut bien reconnaître, cependant, les limites de la littérature économique standard qui reste bien pauvre pour expliquer la spécificité des organisations à but non lucratif dans leur capacité à développer des relations de confiance entre les diverses parties prenantes.

La théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs et quasi collectifs

Il est bien connu que le marché est incapable de produire des biens collectifs – c'est-à-dire des biens dont la consommation est indivisible comme la protection de l'environnement – voire des biens collectifs « impurs » – c'est-à-dire qui ont certains aspects de non-rivalité et de non-exclusivité comme les transports publics.

De la même manière se pose la question pour les biens privés source d'externalité, qui ne sont pas « internalisés »

par le mécanisme des prix et où donc le marché est mis en échec. Rappelons que les économistes utilisent le concept d'externalité pour désigner les effets positifs ou négatifs de l'action d'un agent sur le bien-être d'autres agents, et cela sans que ces interactions ne soient régulées par le système des prix. La solution couramment envisagée face à ces effets externes est d'introduire des mécanismes marchands là où ces derniers étaient absents. Mais cela n'est pas toujours possible ou, en tout cas, difficilement applicable dans toutes les situations économiques réelles, plus spécialement lorsque les externalités concernent la collectivité dans son ensemble, c'est-à-dire pour des externalités collectives (non rivales et non exclusives, Mas-Collel et coll., 1995). Par exemple, nous savons que les services d'accueil de la petite enfance améliorent, grâce à une plus grande disponibilité des parents, le fonctionnement du marché du travail, alors que ce bénéfice n'est pas pris en compte par les mécanismes du marché ; les services d'aide à domicile contribuent au renforcement de la « cohésion sociale », grâce à la réduction de l'isolement des personnes dépendantes, et réduisent les dépenses de Sécurité sociale *via* leur action préventive. Enfin, le marché ne prend pas en compte des critères d'équité dans l'allocation des biens et services. Ces services, bien que l'utilisateur et sa consommation puissent être clairement identifiés, sont donc sources de bénéfices collectifs (Gadrey, 2006) et peuvent donc être qualifiés, à ce titre, de quasi collectifs.

Ces différentes situations mettent à nouveau en exergue les limites du marché. Pour fournir des biens collectifs ou quasi collectifs source de bénéfices collectifs, il faut alors les financer grâce à l'impôt. Cependant, il est clair qu'une décision politique s'impose quant au choix des bénéfices collectifs à financer. Cette partie politique de la réalité économique n'échappe pas à la théorie standard. Une des théories les plus utilisées en la matière est la théorie du choix public. Elle montre que les décisions de

financement public ont tendance à répondre aux attentes de l'électeur médian et donc à laisser insatisfaites certaines demandes spécifiques.

Un tel processus d'allocation des ressources ne garantit d'ailleurs nullement l'efficacité parétienne du résultat. Face à ce double échec – du marché et de l'État – on peut alors expliquer la présence d'organisations privées sans but lucratif (Weisbrod, 1975). Leur fonction consiste à répondre à des demandes face auxquelles le marché et l'État restent sourds. Cette demande insatisfaite est d'autant plus importante, selon cet argument, que la société est relativement hétérogène d'un point de vue social, culturel, religieux ou linguistique. Dans cette perspective, insatisfaits par la production publique, les agents sont prêts à financer des associations qui bénéficient de ressources marchandes et de dons volontaires, mais qui ne profitent pas d'aides directes de l'État. En effet, ce raisonnement suppose que ces organisations ne bénéficient pas de subsides publics pour leurs activités puisqu'il y a échec de l'État à lever l'impôt approprié permettant de satisfaire l'ensemble des demandes. Ce type d'argumentation s'applique parfaitement aux pays caractérisés par un régime de type libéral, où la part de donations et de bénévolat est particulièrement importante dans le financement des associations.

Il existe, néanmoins, de nombreuses associations qui bénéficient à la fois de dons volontaires et de subventions publiques, même au sein des pays de type libéral. Pensons, par exemple, aux ONG qui articulent des donations et des subventions publiques pour financer leurs projets de coopération au développement. Pour expliquer une telle situation, on peut avoir recours au même type d'argument. En effet, les associations, grâce à leur capacité à mobiliser des ressources volontaires, peuvent développer des services complémentaires répondant à des demandes plus spécifiques non satisfaites par le financement public. Mais cet argument n'explique pas pourquoi, dans de

nombreux pays notamment européens, l'État finance mais délègue la production de biens collectifs ou quasi collectifs aux organisations sans but lucratif. C'est pourquoi nous nous tournons vers la théorie de l'interdépendance.

*Vers une théorie de l'interdépendance
entre les organisations sans but lucratif et l'État*

La théorie de la demande excédentaire accorde un rôle résiduel aux organismes privés non lucratifs, celui de suppléer, aux carences du marché et de l'État. Dans la réalité, les organisations sans but lucratif ont souvent précédé l'action de l'État dans de nombreux domaines. Les organisations sans but lucratif ont joué et jouent encore un rôle de pionnières en défrichant des demandes sociales émergentes. Elles révèlent en quelque sorte les bénéfices collectifs liés à certains biens et services, et à ce titre innovent socialement. À ce stade de leur action, elles reposent d'ailleurs, dans une large mesure, sur des ressources issues du bénévolat. Ce n'est que dans un second temps que leur action s'institutionnalise (*via* une mobilisation des relais politiques) et que les pouvoirs publics interviennent pour cofinancer et réguler ces services.

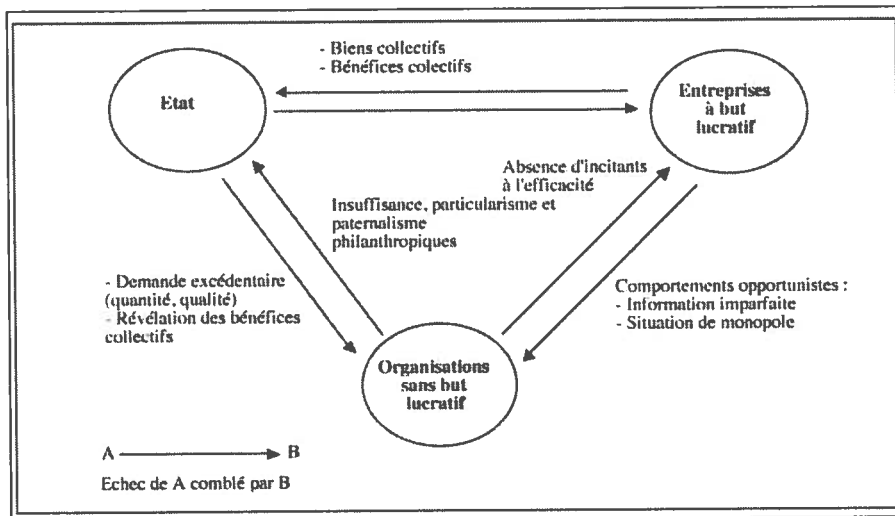
Cette implication est plus que nécessaire car, comme le souligne Salamon (1987), il ne faut pas ignorer les « échecs du secteur privé non lucratif ». La philanthropie a ses limites : limites dans la mobilisation de ressources volontaires, notamment en raison du problème du passager clandestin (« insuffisance philanthropique »), restriction de l'action auprès de certains groupes ou prise en charge de certaines situations uniquement (« particularisme philanthropique »), définition de la situation de besoin par ceux qui peuvent financer les services d'aide (« paternalisme philanthropique »), ou encore faible incitation à l'efficacité organisationnelle compte tenu de la contrainte de non-redistribution des profits (« inefficacité philanth-

ropique »). La littérature sur le fonctionnement interne des organisations non lucratives souligne également les problèmes de gouvernance, principalement entre le conseil d'administration et l'équipe de travailleurs (Glaeser, 2003 ; Jengers, 2008). Face à certaines de ces limites, on peut logiquement insister, à la façon de Salamon (1995), sur la nécessaire implication des pouvoirs publics, implication qui n'est en rien contradictoire avec celle des associations dans le champ d'action qui est le leur. À la différence des théories précédentes, ce type d'approche insiste non sur la concurrence mais plutôt sur l'intérêt d'une collaboration entre secteur public et associations.

Cependant, les théories économiques ont du mal à expliquer les modalités différenciées de collaboration suivant le type d'État social. En effet, cette institutionnalisation basée sur l'instauration d'un financement public n'est pas identique dans tous les pays et dépend du type de construction politique de l'État social (Laville, Nyssens, 2006). Dans les pays à régime universaliste d'État providence, le service public est considéré comme responsable de l'organisation des services sociaux. Les associations émettent des revendications mais ne se posent pas en producteurs permanents de services. Les pouvoirs publics prennent donc le relais des associations. Les pays, comme la France et la Belgique, correspondant au régime corporatiste sont caractérisés par une longue tradition de collaboration entre pouvoirs publics et associations dans la fourniture de services sociaux. Au-delà de la phase d'innovation sociale, les associations restent prestataires, tout en faisant l'objet d'une régulation de la part des pouvoirs publics. Dans ce cas, l'analyse économique se déporte sur un autre registre : en raison d'un mode de gestion centralisé et bureaucratique, l'État serait incapable, non de financer, mais bien de fournir des biens répondant à des demandes différenciées et hétérogènes, et délègue donc la prestation au secteur associatif.

On peut résumer les différents arguments des théories de la demande en construisant un « triangle institutionnel » (entreprises à but lucratif, État, organismes privés non lucratifs) et en replaçant leurs différents échecs, autrement dit l'incapacité à atteindre un équilibre pareto-optimal.

Tableau 1. Les théories de la demande et le triangle institutionnel⁴



LES THÉORIES DE L'OFFRE

Si les théories dont nous venons de rendre compte expliquent les motivations des parties prenantes de la demande (usagers, donateurs, pouvoirs publics) à s'adresser à des organisations privées sans but lucratif, elles ne disent rien, en revanche, sur les motivations des entrepreneurs qui sont à la base de ces organisations sans but lucratif.

Entrepreneuriat social et diversité des motivations

Une première famille d'approches souligne l'irréductibilité des motivations des entrepreneurs à la recherche du

4. Ce schéma s'inspire de Badelt (1990).

profit. Pour en rendre compte, la plupart de ces théories s'inscrivent dans un cadre néoclassique et elles innovent simplement en intégrant dans la fonction d'utilité des variables non monétaires.

Selon James (1986), par exemple, on peut expliquer les dynamiques d'entrepreneuriat non lucratif par l'existence de groupes sociaux d'inspirations idéologiques concurrentes. Les entrepreneurs ne sont pas ici des personnes individuelles mais des groupes animés par des motivations d'ordre religieux ou idéologique, qui cherchent à maximiser des profits non financiers : nombre d'adhérents, étendue du pouvoir d'influence. Bien souvent, ces organisations sans but lucratif se positionnent dans l'offre de services pour lesquels l'accessibilité soulève un enjeu d'équité et dotés d'une composante relationnelle importante. En effet, des services dans le champ de l'éducation ou de la santé, par exemple, touchent à des questions jugées essentielles par les usagers et dans la société en général, et offrent donc un terrain particulièrement propice au développement d'éthiques spécifiques. Roomkin et Weisbrod (1999) ainsi que Steinberg et Weisbrod (2005) soulignent respectivement la valorisation de la dimension collective des services produits et d'objectifs de redistribution. Rose-Ackerman (1997) relève, quant à elle, les motivations altruistes de ces entrepreneurs et elle note l'importance de leur engagement idéologique. Ces différents arguments ont l'avantage de faire écho à ceux de la théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs ou quasi collectifs (Anheier, 2005). En effet, cette dernière suppose également une hétérogénéité des groupes sociaux et explique la disposition de parties prenantes à financer des associations qui offrent un service porteur de bénéfices collectifs. Dans ce cas de figure, les entrepreneurs adoptent une forme non lucra-

tive pour donner confiance aux donateurs (Bilodeau, Slivinski, 1998)⁵.

Young (1981) décrit, quant à lui, une série de profils d'entrepreneurs « sociaux » pour lesquels la recherche du gain monétaire ne serait pas la seule motivation. Ces entrepreneurs souhaiteraient promouvoir la recherche d'autonomie ou d'espace de créativité, la fourniture d'un service. Ce faisant, il s'appuie sur un même genre d'arguments : celui de la poursuite d'objectifs qui ne peuvent être assimilés uniquement au profit financier.

Entreprise sociale et implication des parties prenantes de la demande

Partant des prémisses de la théorie de la confiance, Ben-Ner et Van Hoomissen (1991) affirment que la contrainte de non-redistribution ne suffit pas pour garantir la qualité du service. Encore faut-il que les parties prenantes de la demande les moins informées puissent contrôler les actions entreprises en faisant partie de l'organisation. Cependant, pour que ces parties prennent le contrôle de l'organisation, il faut que le bénéfice

5. Des modèles en théorie des jeux ont été récemment développés qui expliquent pourquoi des entrepreneurs motivés uniquement par des gains financiers ont avantage, dans certaines circonstances, à choisir une forme d'organisation non lucrative. Selon Glaeser et Shleifer (2001) une forme non lucrative permet d'attirer des consommateurs prêts à payer un prix plus élevé pour un produit dont la qualité est, au moins en partie, non observable. En effet, dans une situation d'information incomplète, les entreprises lucratives seraient tentées de rogner sur la qualité non observable pour diminuer leurs coûts et ainsi augmenter leurs profits. C'est pourquoi certains consommateurs se tourneraient vers des associations. Le choix d'une forme non lucrative permet donc d'attirer des clients qui payent un prix supérieur. Ce gain sur le chiffre d'affaires, qui peut se traduire en partie par des avantages en nature, permet de compenser le fait que ces entrepreneurs ne puissent avoir accès à une distribution monétaire des bénéfices.

net qu'elles en retirent soit positif. En effet, si des bénéficiaires peuvent être retirés du contrôle de l'organisation, il faut aussi tenir compte des coûts de l'action collective (Gui, 1991).

Ben-Ner et Van Hoomissen distinguent également deux dynamiques à l'origine des organisations sans but lucratif. Certaines d'entre elles naissent à partir de ces parties prenantes de la demande qui veulent contrôler l'organisation et qui engagent des professionnels pour développer le service. D'autres se développent à l'initiative de professionnels qui, conscients des problèmes d'informations dans ce champ, s'entourent de représentants des parties prenantes de la demande moins informées, pour développer leur action en envoyant un signal de qualité.

Hansmann (1996), faisant écho ainsi à l'argument de Ben-Ner et Van Hoomissen, analyse comment des parties prenantes en situation d'information incomplète, les usagers par exemple, seront prêtes à endosser la propriété d'une organisation pour autant que l'augmentation en termes de coûts de transaction liés à la propriété soit moins importante que le gain en termes de coûts de contractualisation sur le marché. En effet, Hansmann distingue, aux côtés des coûts de transaction liés à une contractualisation sur le marché, les coûts de transaction liés à la propriété composés des coûts associés à la décision collective, au contrôle et à la prise de risque.

Ce type d'analyse rejoint celles de la littérature d'origine européenne sur l'entreprise sociale⁶, qui introduit le

6. Alors que pratiquement personne ne s'y référerait il y a encore une quinzaine d'années, la notion d'entreprise sociale s'est rapidement propagée ces dernières années en Europe. Ce concept permet d'éclairer les dynamiques entrepreneuriales au sein du secteur de l'économie sociale. Le concept d'entreprise sociale regroupe les organisations privées qui, sur le plan économique, mettent en œuvre une activité continue de production qui les amène à avoir recours au travail rémunéré en gardant un degré élevé d'autonomie et de prise de risque

concept de propriété à parties prenantes multiples, c'est-à-dire une organisation dont la propriété économique est aux mains de différentes parties prenantes : travailleurs, usagers, bénévoles (Bacchiaga, Borzaga, 2003). L'insistance est ici sur la diversité des parties prenantes qui s'impliquent dans les structures de propriété de l'entreprise non lucrative. Ce type de gouvernance permet de pallier les échecs du marché en termes d'information imparfaite et de bénéfices collectifs.

En effet, les situations d'information imparfaite ouvrent la porte au développement de comportements opportunistes. Bacchiaga et Borzaga pointent ce type de problème lorsque les usagers ne détiennent pas toutes les informations nécessaires pour juger de la qualité de la prestation. La présence d'usagers dans l'organisation permet alors d'envoyer un signal de confiance à ces parties prenantes plus vulnérables. En outre, des comportements opportunistes peuvent émerger entre employeurs et travailleurs de première ligne lorsqu'il s'avère difficile de contrôler la performance de ces derniers (dans le cas de l'aide à domicile). La littérature récente des contrats (Besley, Ghatak, 2005) avance que les organisations non lucratives ont une capacité spécifique à attirer des travailleurs « motivés » et donc moins enclins à développer des comportements opportunistes. En effet, ces travailleurs valorisent non seulement les bénéfices monétaires mais aussi les bénéfices intrinsèques sous-jacents à la mission non lucrative de l'organisation qui les emploie (François, 2001). Bacchiaga et Borzaga vont plus loin puisqu'ils soulignent les bénéfices liés à l'implication des travailleurs dans la structure de

économique. Sur le plan social, elles concilient initiative venant d'un groupe de citoyens et finalité de service rendu à la collectivité, tout en veillant à ne pas baser le pouvoir de décision sur la détention du capital et en limitant la distribution de profit (Defourny, 2001 ; Nyssens, Defourny, 2006).

propriété de l'entreprise. En effet, dans ce cas de figure, le risque de comportements opportunistes entre employeur et employé disparaît puisque le principal (l'employeur) et l'agent (le travailleur) fusionnent. Cet argument fait écho à la question des raisons d'être des coopératives de travailleurs aux côtés des entreprises capitalistes qui, comme le soulignent Dow et Putterman (2000), est loin d'être tranchée d'un point de vue analytique.

Si l'implication d'une diversité de parties prenantes dans la structure de propriété des organisations permet de pallier les problèmes consécutifs à l'information imparfaite, elle permet également d'internaliser certains bénéfices collectifs. En effet, des acteurs se mettent en mouvement avec la volonté d'agir localement en faveur d'un bien quasi collectif. Les ressorts de l'engagement des personnes tiennent à la recherche et à la construction des bénéfices collectifs. Ces bénéfices ne sont plus un phénomène induit par l'activité économique mais une dimension revendiquée par les promoteurs de celle-ci, qu'ils soient travailleurs, usagers, bénévoles, représentants d'associations ou des pouvoirs publics (Laville, Nyssens, 2001).

Ces derniers arguments issus des analyses d'origine européenne mettent l'accent sur les modes de gouvernance des associations, élargissant ainsi l'analyse des spécificités des associations au-delà de la simple contrainte de non-redistribution des excédents. Ces analyses se différencient à plusieurs égards de la littérature anglo-saxonne. D'abord, l'insistance est mise sur les dynamiques collectives qui fondent l'entrepreneuriat social, dont la propriété à parties prenantes multiples est une des modalités. Ensuite, il est également souligné que le pouvoir de décision n'est pas basé, dans les organisations non lucratives, sur la propriété du capital et qu'il renvoie à l'objectif non capitaliste des organisations et donc à la quête de la démocratie économique au sein de l'entreprise. Dans ce contexte, la non-lucrativité n'est pas assimilée à la contrainte de

non-redistribution des profits mais au fait que l'objectif de ces organisations réside dans une finalité de services aux membres ou à la collectivité, et non de maximisation du retour financier sur investissement⁷.

Enfin, la conception de la propriété se différencie également à plusieurs égards (Nyssens, Petrella, 2009). En effet, la propriété est généralement définie à partir de la possession conjointe de deux droits formels : les droits de contrôle résiduel et les droits aux bénéfices résiduels (Hansmann, 1996). Le caractère résiduel renvoie aux droits qui n'ont pas été attribués préalablement dans un contrat. Ainsi, les bénéfices résiduels sont constitués des excédents financiers une fois que l'ensemble des engagements financiers a été honoré. Quant aux droits de contrôle résiduel, ils consistent en des droits de contrôle qui n'ont pas été attribués, par la loi ou le contrat, à d'autres parties prenantes (et en particulier aux gestionnaires de l'entreprise), et peuvent se limiter au droit d'élire le conseil d'administration et à un ensemble restreint de décisions, comme celles de céder l'entreprise à une tierce personne et de dissoudre l'entreprise. Dans ce cadre, dans les organisations qui sont interdites de distribuer des excédents, personne n'a le droit de s'approprier les bénéfices résiduels. Cette caractéristique conduit généralement à affirmer que « *nonprofit organizations do not have owners* » (Glaeser, 2003, p. 1). Petrella (2008) souligne que les personnes qui ont le contrôle dans l'organisation ont cependant « collectivement » la mission de réinvestir les bénéfices résiduels dans l'organisation. Au final, selon elle, ces bénéfices résiduels, alloués collectivement, reviennent sous de multiples formes à ce que Gui (1991) appelle la « catégorie bénéficiaire », bénéficiaires qui varient selon les missions des organisations : par exemple,

7. Dans ce contexte, non seulement les associations font partie du tiers-secteur mais toute organisation non capitaliste (comme les coopératives) (Defourny, 2006).

les usagers du service, les personnes en insertion mais aussi les personnes qui contrôlent l'organisation comme dans le cas de clubs sportifs. Si une redistribution individuelle du surplus financier net est interdite dans les organisations non lucratives, une affectation des bénéfices résiduels a donc bien lieu. Ce point de vue a l'avantage de mieux appréhender la diversité des organisations caractérisées par une contrainte de non-redistribution des excédents, en mettant en évidence le type de partie prenante qui a le droit de contrôle résiduel et d'affectation des bénéfices résiduels décidée collectivement par ces parties prenantes.

APPORTS ET LIMITES DES THÉORIES ÉCONOMIQUES DANS L'ANALYSE DES ASSOCIATIONS

Ce parcours synthétique de la littérature économique ne prétend pas être exhaustif. Il démontre toutefois que l'analyse des associations intéresse la science économique. Les organisations non lucratives ont un rôle à jouer face aux limites du marché et de l'État. Les analyses néoclassiques sont donc loin de légitimer l'idéologie néolibérale en vertu de laquelle seul le marché serait efficace. À vrai dire, les analyses dont nous nous sommes fait l'écho s'inscrivent dans une mouvance plus large, que l'on peut qualifier de théorie standard élargie. Un des traits originaux de ces théories économiques des organisations est de chercher à analyser l'émergence et le développement des organisations et des institutions dans les économies contemporaines. Si, de la sorte, elles tentent de dépasser les apories traditionnelles du paradigme néoclassique, il n'en demeure pas moins que ces analyses ont recours à l'axiomatique du choix rationnel développée initialement pour analyser les logiques marchandes. Or, comme le souligne Favereau (1989), il y a congruence entre la rationalité optimisatrice des agents et l'analyse des logiques marchandes. On peut dès lors se demander à sa suite si la

théorie néoclassique ne perd pas en cohérence ce qu'elle gagne en extension. On voudrait, en guise de conclusion, livrer quelques réflexions en ce sens sur la base de l'objet que nous venons d'étudier.

D'abord – et ceci est une critique interne au paradigme –, les théories anglo-saxonnes restent dominantes dans ce champ, même si nous avons fait également référence à des analyses qui se basent sur des réalités empiriques européennes. En effet, la façon de définir la non-lucrativité et le rôle joué par les associations est fondamentalement différente en Amérique du Nord et en Europe. Citons à titre d'exemple le type de relation entre les associations et l'État, ou encore les dynamiques à l'origine des entreprises sociales qui ont une dimension collective souvent très accentuée en Europe. L'observation de ces spécificités invite donc les économistes à poser des hypothèses plus en phase avec les réalités analysées.

Il faut s'interroger ensuite sur les limites du modèle néoclassique même élargi. L'axiomatique du choix rationnel sert de base dans bien des cas pour tenter d'expliquer la genèse et le rôle des organisations et des institutions différentes du marché. Certes, certaines approches relâchent quelque peu ce type de postulat et, sur la base du concept de rationalité limitée, développent des conceptions originales comme celle de la théorie des coûts de transaction. Mais dans tous les cas de figure, l'idée que seuls les intérêts individuels et la recherche de l'efficacité comptent pour expliquer l'action reste au cœur du propos. Les auteurs reconnaissent que les organisations non lucratives, dans un cadre d'information imparfaite et d'agents opportunistes, peuvent avoir une réelle efficacité pour pallier un problème de coût de transaction. La plupart des théories économiques traitant des organisations sans but lucratif s'inscrivent clairement dans une telle perspective. Mais peut-on réduire les organisations et les normes à la résultante d'équilibres d'intérêts individuels ?

Le débat sur le rôle de la confiance dans le champ des associations est, à ce titre, très révélateur des difficultés rencontrées par l'analyse économique standard. À notre avis, la confiance ne peut se justifier uniquement pour des raisons d'asymétries d'information et de contrats incomplets. Il convient plus fondamentalement de tenir compte du caractère radicalement incomplet des informations qui guident la réflexion et la pratique des protagonistes de la relation de service. De ce point de vue, il nous semble judicieux de dépasser la seule hypothèse de rationalité limitée pour suggérer que l'information n'existe qu'à travers la construction sociale de la situation de service. Dans ce cadre, la confiance entre agents ne peut être réduite à un arrangement contractuel ou à l'envoi de signaux. Elle résulte d'une construction d'une relation entre acteurs. Si la littérature économique reconnaît que la contrainte de non-redistribution ne suffit pas pour bâtir la confiance, on ne peut faire l'économie du débat autour des normes et de leurs fondements.

Il est évident que les théories économiques privilégient certaines dimensions d'analyse au détriment d'autres. Ainsi, la plupart de ces théories se focalisent principalement sur la dimension productive des associations et, ce faisant, négligent leur dimension plus politique, notamment *via* le déploiement d'activités de plaidoyer (« *advocacy and lobbying* ») mais aussi plus fondamentalement *via* la quête de démocratie au sein de la sphère économique. Comme nous l'avons souligné, ces théories ont par ailleurs du mal à rendre compte des interactions entre organisations non lucratives et pouvoirs publics de la construction des régulations. Autrement dit, en considérant les associations comme un « tiers secteur », elles risquent de ne pas permettre de saisir leur « encastrement politique » (Evers, Laville, 2004).

Les travaux qui relèvent de la sociologie économique mettent également en évidence la pluralité des logiques

socio-économiques à l'œuvre : marchandes, redistributives et réciprocatrices (Gardin, 2006). Le tiers secteur apparaît comme un espace à la croisée de ces différentes logiques et non comme un « troisième secteur ». Ces travaux interpellent les théories économiques quant à leurs capacités et à leurs limites à l'égard de la conceptualisation d'une « économie plurielle ».

En somme, les théories économiques n'éclairent qu'une facette de la complexité des fonctionnements des associations. C'est pourquoi le passage en revue que nous venons d'effectuer incite plus que jamais à engager un dialogue entre disciplines, de manière à pouvoir approfondir les apports et les limites de chacune d'entre elles.