

# RAISONS D'ETRE DES ASSOCIATIONS ET THEORIE ECONOMIQUE

Marthe Nyssens<sup>1</sup>

Avril 1998

## RESUME

Compte tenu de l'intérêt croissant des économistes pour le champ de l'économie sociale (ou tiers-secteur), cet article a pour but d'analyser et de synthétiser les différents arguments auxquels a recours la littérature anglo-saxonne sur les organismes à but non lucratif pour expliquer leurs raisons d'être aux côtés du secteur privé à but lucratif et du secteur public. Après avoir identifié les différents cadres conceptuels mobilisés par les économistes, nous développons les arguments qui expliquent, d'une part, pourquoi des parties prenantes extérieures (usagers, pouvoirs publics, donateurs) ont recours à des organisations non lucratives ("les théories de la demande") et, d'autre part, pourquoi des parties prenantes internes choisissent l'association comme mode d'organisation ("les théories de l'offre"). Nous concluons par une discussion du concept d'entrepreneuriat social.

JEL : L31, P51, D23

---

<sup>1</sup> Professeur, IRES et CERISIS, Département des sciences économiques, Université catholique de Louvain, 3 place Montesquieu, 1348 Louvain-la-neuve, Belgique. E-mail : nyssens@ires.ucl.ac.be  
Je tiens à remercier Bart Cockx et Jean-Louis Laville pour leurs commentaires et suggestions ainsi que les participants du séminaire sur le fonctionnement associatif à l'Institut d'Etudes Politiques de Paris. La responsabilité de l'analyse présentée dans cet article incombe, bien entendu, à l'auteur.

## 1. Introduction

L'intérêt que porte le monde scientifique aux associations, et plus largement au tiers-secteur est croissant ces dernières années. En effet, ces organisations qui n'appartiennent ni à la sphère capitaliste ni à la sphère publique ont fait l'objet d'enquêtes empiriques au niveau international qui ont révélé leur importance dans nos systèmes socio-économiques (Defourny et Monzon Campos, 1992, Salamon et Anheier, 1996).

Bien que les réalités et les concepts varient en fonction des contextes institutionnels hétérogènes, le vocable " tiers-secteur " est celui qui concilie le mieux les différentes approches. Aux Etats-Unis, on parle généralement de " non profit organizations " alors qu'en Grande Bretagne, on se réfère plutôt au secteur indépendant. Dans les pays francophones, on adopte de plus en plus le terme d' " économie sociale " . La (re)découverte de ces réalités ont amené les chercheurs, de différentes disciplines, à les analyser. En particulier, les économistes se sont interrogés sur les raisons d'être de ces organisations au sein de nos économies de marché.

L'objectif de cet article est d'analyser et de synthétiser les différents arguments auxquels a recours la littérature anglo-saxonne sur les " non profit organizations " .

Dans un premier temps, nous préciserons les différents cadres conceptuels qu'utilisent les économistes pour expliquer les raisons d'être des associations. Ensuite, nous développerons les arguments qui expliquent, d'une part, pourquoi des parties prenantes extérieures (les consommateurs, les donateurs, les autorités qui subventionnent...) ont recours à des organisations non lucratives (" les théories de la demande ") et, d'autre part, pourquoi des parties prenantes internes choisissent l'association comme mode d'organisation (" les théories de l'offre ").

## 2. Comment les économistes appréhendent les associations ?

Lorsque les économistes modélisent le comportement des entreprises, ils supposent que celles-ci maximisent le profit c'est à dire la différence entre les recettes et les coûts (y compris salariaux). L'hypothèse sous-jacente est donc que l'entreprise est organisée sous forme capitaliste, c'est à dire qu'elle poursuit la maximisation des revenus des actionnaires. Pourtant, dans le fonctionnement socio-économique de nos sociétés, de nombreuses organisations privées qui poursuivent d'autres finalités se développent: coopératives de travailleurs<sup>2</sup>, mutuelles, associations...

Depuis les années 70', on observe, principalement au sein du monde anglo-saxon, un important courant d'analyse qui se penche sur les organisations non lucratives. Ces organisations sont

---

<sup>2</sup> Un important corpus d'analyse s'est développé également sur l'autogestion.

caractérisées par une contrainte de non redistribution des profits à ceux qui contrôlent l'organisation<sup>3</sup>.

Si l'approche anglo-saxonne se centre sur les organisations non lucratives, l'approche européenne et plus particulièrement francophone fait référence au concept d'économie sociale qui regroupe les coopératives, mutuelles et associations. Le terme d'économie sociale a resurgi en France dans les années 70' et se justifie avant tout par les parentés historiques de ces organisations qui plongent leurs racines dans le même terreau de l'associationisme ouvrier du XIX<sup>ème</sup> siècle (Defourny, 1990, Gueslin, 1987).

Mais qu'est-ce qui peut justifier d'un point de vue de l'organisation socio-économique ce regroupement ? Ces organisations n'appartiennent ni à la sphère capitaliste, ni à la sphère publique et sont donc des organisations privées non capitalistes<sup>4</sup>. La finalité de ces organisations ne réside donc pas dans la maximisation des revenus des actionnaires mais dépend, suivant les cas, des objectifs des travailleurs, des usagers, des bénéficiaires d'aide... (Gui, 1992)

Le concept d'économie sociale est donc plus large que celui des organisations non lucratives puisque la contrainte de non redistribution interdit toute forme de redistribution explicite du surplus à ceux qui contrôlent l'entreprise qu'ils soient propriétaires du capital, travailleurs ou usagers. Le courant anglo-saxon se penche, de fait, sur la composante associative de l'économie sociale<sup>5</sup>.

Mais comment les économistes peuvent-ils justifier l'existence d'associations dans des économies de marché ? En effet, on pourrait croire que le fonctionnement du secteur associatif n'intéresse pas la science économique néoclassique puisque elle part d'un postulat d'efficacité d'une économie de marché (composée, par hypothèse, d'entreprises qui maximisent le profit). Cette première impression est pourtant vite réfutée par cette littérature de plus en plus abondante sur les organismes à but non lucratif qui essaie d'expliquer leurs raisons d'être et de comparer leur performance (Defourny, 1992). Les économistes qui tentent d'expliquer leur existence, ont recours à deux types de théories, celle du rendement social et celle des organisations (Badelt, 1990).

Un premier point de départ traditionnel en économie est la *théorie du rendement social* dont le premier théorème fondamental démontre l'efficacité de l'allocation des ressources par le marché composé de

---

<sup>3</sup> Récemment, Salamon et Anheier (1996) dans le cadre d'un vaste projet de comparaison internationale sur les organisations non lucratives ont précisé un ensemble de critères au-delà de cette contrainte : formalité de l'organisation, appartenance au secteur privé, indépendance de l'organisation par rapport à toute autre instance dans le contrôle des activités, et comprenant un certain niveau de participation volontaire (sous la forme de bénévolat ou de donations). Si ces critères ont l'avantage de mettre en évidence certaines caractéristiques du mode de fonctionnement, fondamentalement, la contrainte de non redistribution est celle qui n'est pas partagée par d'autres formes d'organisation privées ou publiques (de même que le recours à une participation volontaire).

<sup>4</sup> Au sens économique du terme, les propriétaires d'une organisation sont ceux qui détiennent le pouvoir ultime de décision et qui bénéficient du surplus de l'organisation (Milgrom et Roberts, 1992).

<sup>5</sup> A la suite de Gui (1992), il faut remarquer que la contrainte de non redistribution n'est peut-être pas une caractéristique essentielle pour discriminer les associations des autres organisations d'économie sociale. En effet, celle-ci n'exclut pas des redistributions implicites des profits à ceux qui contrôlent l'organisation. Il faut plutôt distinguer au sein de l'économie sociale, les organismes d'intérêt général (lorsque ceux qui bénéficient du surplus potentiel de l'activité ne sont pas ceux qui contrôlent l'organisation) des organismes d'intérêt mutuel (où ces catégories se confondent).

consommateurs et d'entreprises maximisant le profit. L'efficacité est définie au sens du critère de Pareto c'est à dire 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 est valable si un ensemble de conditions<sup>6</sup> sont satisfaites. Il suffit donc qu'une des ces conditions (très exigeantes) ne soit pas remplie, pour que l'allocation des ressources par le marché ne soit plus pareto-optimale et donc incite à trouver d'autres mécanismes. Nous faisons face alors aux échecs du marché. De plus, 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 expliquer non seulement l'intervention de l'Etat mais aussi les raisons d'être des associations.

*La théorie des organisations* peut être un second point de départ fécond pour expliquer l'existence des associations (Krashinsky, 1997). Cette théorie s'interroge sur le mode d'organisation qui minimise les *coûts de transaction* entre les différentes parties prenantes (" stakeholders "). Les formes d'organisation sont multiples et sont composées d'individus qui passent des "contrats" entre eux : échange marchand, entreprise maximisant le profit, organisme public, organisation non lucrative... En effet, le marché n'est pas toujours la solution la plus efficace. Les coûts de transaction sont composés de coûts de coordination (comment coordonner les différentes tâches ?) et des coûts de motivation (comment motiver les individus à exécuter ces tâches ?). Ces coûts de motivation émergent compte tenu des problèmes d'information et d'engagements imparfaits entre des agents opportunistes. En effet, en présence d'asymétries d'information et/ou d'incomplétude de l'information, les individus tentent de tirer parti de cette situation à leur profit. L'obligation imparfaite renvoie à l'incapacité des parties à s'en tenir à leurs exigences premières et à respecter leurs engagements spécialement suite à une circonstance non prévue dans le contrat. L'importance de ces coûts dépend des différentes dimensions de la transaction telles que la spécificité des investissements requis pour cette transaction ("investissements irrécupérables"), la fréquence et la durée de la transaction, la complexité de la transaction, l'incertitude sur la performance ou encore la difficulté de mesurer la performance. La théorie des organisations analyse donc les coûts de transaction de différents modes d'organisation et à ce titre reconnaît que, dans certaines situations, les organismes sans but lucratif peuvent être efficaces.

Les différentes analyses qui justifient la présence des associations 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 points de départ différents, elles mobilisent souvent des arguments similaires que l'on peut classer soit du côté de la demande, soit de l'offre.

### **3. Les théories de la demande**

---

<sup>6</sup> atomicité de l'offre et de la demande (absence de pouvoir des acheteurs et des vendeurs), information parfaite, mobilité parfaite des acheteurs et des vendeurs (pas de barrière à l'entrée et à la sortie), absence de rendements d'échelles croissants, absence d'externalités, absence de biens publics...

Les théories de la demande analysent pourquoi les parties prenantes extérieures à l'organisation (les consommateurs, les donateurs, les autorités qui subventionnent...) ont recours à des organisations non lucratives. On peut ranger dans cette catégorie la théorie de la confiance, la théorie de la demande excédentaire pour des biens collectifs et la théorie de l'interdépendance entre l'Etat et les associations.

### 3.1. La théorie de la confiance

Une des conditions pour que le marché atteigne un équilibre pareto-optimal est l'information parfaite. Dans la réalité du fonctionnement des marchés, il s'avère bien souvent que certains agents possèdent plus d'informations sur des dimensions essentielles de la transaction engendrant " des asymétries d'information ". L'information peut être également incomplète compte tenu de la rationalité limitée des agents (Milgrom et Roberts, 1992). En effet, il est impossible ou trop coûteux d'écrire des contrats complets qui prévoient toutes les circonstances qui pourraient arriver. Dans ces conditions d'information imparfaite, l'équilibre atteint par le marché n'est pas efficace.

Puisque, par hypothèse, les parties recherchent chacune leur intérêt propre, ces défaillances dans l'information - asymétries d'informations ou incomplétude des contrats - peuvent entraîner le développement de comportements opportunistes de certains agents au détriment d'autres. Il s'agit donc de développer des modes d'organisations, des procédures pour diminuer l'occurrence de ces comportements opportunistes c'est à dire qui suscitent la *confiance* entre les différentes parties.

La théorie des organisations analyse les alternatives au marché les plus efficaces, c'est à dire les modes d'organisations qui minimisent ces coûts de motivation pour bâtir cette confiance. Les associations peuvent s'avérer, dans cette perspective, efficaces pour développer cette confiance.

Dans quelles types de situations fait-on face à une information imparfaite et quels types de problèmes entraîne-t-elle ?

#### 3.1.1. Les circonstances de l'information imparfaite

L'information imparfaite peut être liée à la *nature* même des biens et services ou à la *configuration des parties prenantes* dans la transaction.

Ainsi en est-il pour les services dont la spécificité réside dans la difficulté d'en évaluer préalablement la qualité puisqu'il n'existe que pendant sa consommation. Au mieux, celle-ci peut être connue ex-post à moins qu'elle ne puisse jamais être complètement appréhendée (soins de santé, éducation...) <sup>7</sup>. 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 (Perret et Roustang, 1993). 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, résultat " d'une co-production entre l'utilisateur et le prestataire ". De plus, pour ces services relationnels, la

---

<sup>7</sup> Suivant la terminologie de Tirole (1988), le premier type de service sont des " biens d'expérience ", le second sont

construction d'une relation avec un prestataire constitue un investissement spécifique important pour les usagers qui les rend particulièrement vulnérables au changement. Cette situation permet à l'organisation de jouir d'une position de monopole ex-post. Ils sont donc incités à saisir des opportunités pour exploiter une part de la quasi-rente de ces investissements et ce au détriment des utilisateurs (Gui, 1992). Enfin, Le caractère multidimensionnel de certains services (comme pour l'aide à domicile) implique que l'information nécessaire pour juger de la qualité est particulièrement complexe.

La nature de certains services implique donc que la probabilité que certaines parties, le plus souvent les prestataires, possèdent plus d'informations que d'autres, comme les usagers, est grande (asymétrie de l'information). Du fait du caractère multidimensionnel et/ou que les véritables caractéristiques du service et leur conformité avec les préférences de chacun ne sont connues qu'avec l'expérience directe (Gui, 1992), il est particulièrement difficile, compte tenu de la rationalité limitée des agents, de rédiger des contrats complets (incomplétude de l'information).

Des problèmes d'asymétries d'information peuvent aussi se développer compte tenu de la configuration des parties prenantes de la transaction. Ainsi les situations où une des personnes n'est pas présente lors de la transaction, sont sources de telles asymétries; pensons au cas où un parent dépose son enfant dans une crèche. L'absence d'une des parties est aussi le fait des situations où celui qui finance n'est pas l'usager. C'est le cas lorsque les pouvoirs publics subventionnent un service mais délèguent sa production à un organisme tierce ou lorsque des donateurs versent des ressources pour la prestation de services à des personnes tierces.

Les *bien collectifs* (c'est à dire indivisibles par ce que non-rivaux et non-exclusifs<sup>8</sup>) sont des biens dont la nature implique une configuration particulière de la transaction et plus particulièrement entre celui qui finance le service et le prestataire. En effet, puisqu'ils ne peuvent être échangés contre un prix, certains d'entre eux sont financés par des donations. Le donateur peut alors difficilement contrôler le fait que sa donation ait effectivement servi à financer le service même s'il le consomme (comme dans le cas d'une radio)<sup>9</sup>.

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 suivant qu'elles se développent avant la transaction ou après.

### 3.1.2. Les conséquences de l'information imparfaite

---

des "credence goods" alors que la plupart des biens sont des "search goods".

<sup>8</sup> La non-rivalité est caractérisée par le fait que la consommation par un individu n'entrave en rien les possibilités de consommation par un autre individu. La non-exclusivité renvoie à l'impossibilité de faire payer un consommateur.

<sup>9</sup> Même dans le cas où l'exclusivité est possible (mais le bien est non-rival), l'usage des ressources volontaires peut améliorer l'efficacité allocative. En effet, le système de donations peut permettre une certaine révélation des préférences des consommateurs et donc une discrimination des prix (ex: opéra financé par des recettes marchandes et des contributions volontaires).

a) *L'opportunisme pré-contractuel*

*L'opportunisme pré-contractuel* apparaît lorsqu'une partie prenante de la transaction connaît la qualité ex-ante alors que l'autre partie l'ignore. Comment l'utilisateur peut-il choisir un prestataire de qualité ? A quel organisme faut-il faire des donations ? A qui l'Etat doit-il confier la prestation d'un service ? Ce type de problème entraîne des coûts de transaction importants de recherche de cette information privée. Le problème de la *sélection adverse* apparaît parce qu'il est difficile, voir impossible, de distinguer "les bons des mauvais prestataires" sur base du prix. En effet, l'utilisateur ne connaît pas ex-ante le niveau de qualité de la prestation. Si le prix est trop bas, les bons prestataires auront tendance à sortir du marché. Et si le prix est trop haut, les mauvais prestataires vont être surpayés au détriment des utilisateurs. Dans ce cas, les mauvais prestataires chassent les bons du marché et donc éventuellement il n'y aura pas de transaction possible car les utilisateurs renoncent à entrer sur le marché. Il y a donc échec du marché.

Pour remédier à ce problème d'opportunisme pré-contractuel, diverses solutions sont envisageables. Il s'agit donc pour l'organisation d'envoyer des signaux de confiance aux parties prenantes extérieures (usagers, autorités qui subventionnent...).

Une voie possible pour les prestataires est de *signaler la qualité*. L'emploi de personnel qualifié peut-

---

être un signal de ce type<sup>10</sup>. Une autre voie, pour pallier le problème des asymétries d'information, est celle de la *construction d'une réputation* au fil du temps. En effet, si la transaction n'est pas unique mais se répète dans le temps, la partie informée peut utiliser la réputation comme moyen d'intensifier la confiance chez la partie moins informée. On peut également réduire l'incertitude pour la partie moins informée en ayant recours à un intermédiaire réputé qui certifie la qualité des prestataires (comme dans le cas d'un réseau qui agréé les prestataires ou qui délivre un label). Ces moyens divers sont accessibles aux différents type d'organisations qu'elles soient lucratives ou non lucratives (Tirole, 1988).

Mais les associations peuvent développer certains signaux de confiance spécifiques. Le statut juridique de l'association avec sa *contrainte de non-redistribution du profit* peut constituer un signal pour les parties extérieures dans la mesure où celle-ci n'inciterait pas à tirer profit de l'asymétrie ou l'incomplétude d'information. Mais si cet argument a été central au sein de la littérature anglo-saxonne des organisations non lucratives (Hansmann,1987), il est de plus en plus reconnu que cette condition n'est certainement pas suffisante voir nécessaire pour construire une relation de confiance (Ortmann et Schlesinger, 1997). L'absence de but de lucre n'empêche pas les gestionnaires des associations de poursuivre d'autres objectifs que le profit explicite ne rencontrant pas les intérêts des bénéficiaires.

Mais pourtant on constate que les associations (au moins certaines) envoient un signal de confiance plus important que les entreprises privées à but de lucre. Certains auteurs soulignent l'importance de la *représentation des parties prenantes extérieures* (usagers, donateurs...) dans les organes de prise de décision (comme le conseil d'administration) ou dans le fonctionnement de l'organisation (Ben-Er et Van Hoomissen, 1991). Dans ce cas les parties normalement extérieures prennent part à l'organisation interne. La présence de bénévoles peut constituer aussi un signal de garantie sur les objectifs poursuivis de l'association. On peut se demander dans quelle mesure une forme " d'entrepreneuriat social " qui tente de construire l'organisation en partenariat avec différents acteurs locaux (voir l'impulsion réciprocaire ou la construction conjointe de l'offre et de la demande dans des espaces publics de proximité, Laville, 1992) ne constitue pas également un signal de qualité. Cet argument renvoie également aux avantages d'une organisation " multiple stakeholders " c'est à dire dont la propriété, au sens économique, est partagée par plusieurs types de parties prenantes (Borzaga,1997, Pestoff, 1995). La littérature fait également référence au profil de l'entrepreneur qui poursuit d'autres objectifs que la recherche du gain (Young, 1981). Il s'agit alors pour ce type d'entrepreneuriat de construire sa réputation sociale.

Si certains moyens comme la construction d'une réputation sont accessibles à l'ensemble des organisations, d'autres telle la contrainte de non-redistribution, le profil de " l'entrepreneur social ", l'implication de différents acteurs dans l'organisation (usagers, bénévoles...) sont autant de spécificités des associations qui constituent des voies privilégiées pour bâtir la confiance vis à vis des parties extérieures.

---

<sup>10</sup> à noter la contradiction par rapport à l'amalgame entre " petits boulots et services de proximité ".

## b) *L'opportunisme post-contractuel*

L'opportunisme post-contractuel 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.

Il faut distinguer d'une part les effets de l'incomplétude des contrats (et donc de la rationalité limitée des agents) et d'autre part les effets de l'asymétrie de l'information qui engendrent des situations d'aléa moral.

Des comportements opportunistes peuvent ainsi se développer lorsque surviennent des situations qui n'étaient pas prévues dans le contrat initial (comment va réagir le prestataire si l'état de santé d'une personne âgées se détériore et qu'elle nécessite plus de soins ?). Ces comportements opportunistes peuvent particulièrement se développer lorsqu'une transaction exige des investissements spécifiques importants qui octroie une position de monopole ex-post. Dans ce cas, le prestataire peut profiter d'une circonstance non prévue par le contrat pour ne pas remplir correctement ses engagements<sup>11</sup>. Ainsi, même si l'usager n'est pas des plus satisfait du service, il hésite à changer de prestataire compte tenu du coût spécifique de l'investissement relationnel.

Lorsqu'une des parties n'est pas présente lors de l'action (parent d'un enfant dans un crèche, soins à domicile aux personnes âgées, utilisation de subsides publics 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. Les problèmes d'opportunisme sont aussi renforcés entre les pouvoirs qui subventionnent et les prestataires compte tenu des possibilités d'*écrémage* des usagers. En effet, si les subventions ne tiennent pas suffisamment compte des caractéristiques des usagers, les prestataires auront intérêt à prendre en charge les usagers les moins " coûteux " et refuser les usagers les plus lourds. Mais il est très difficile pour les pouvoirs publics d'observer ces pratiques.

Mais même en présence des parties, l'aléa moral peut se développer lorsqu'il est difficile d'évaluer la performance (quels sont les critères pour évaluer les services à domicile ?).

Des situations de quasi-rentes se développent également compte tenu de la structure de l'environnement. En effet de nombreux créneaux où les associations se développent sont caractérisés par un rationnement des prestataires puisque la demande excède l'offre. Les subventionnements publics étant limités (garde d'enfants, services à domicile...), le nombre de prestataires l'est aussi. Ce rationnement peut être aussi expliqué par d'autres facteurs qui freinent l'entrée de nouveaux prestataires: accès difficile au capital, importance des investissements irrécupérables... Ceci donne un pouvoir potentiel aux prestataires à même de choisir des solutions et des formules qui serviront mieux leurs propres intérêts puisque la concurrence ne peut jouer pleinement. Ce rationnement constitue une

---

<sup>11</sup> La littérature définit cette situation sous le problème du " hold-up " (Milgrom et Roberts, 1992). Compte tenu de ces " investissements irrécupérables ", le choix pour l'utilisateur d'un prestataire de qualité s'avère également important.

barrière à la sortie pour les usagers sachant qu'ils ne sont pas sûrs de trouver mieux ailleurs. L'exploitation des usagers n'est ici pas due à des asymétries d'informations, ni à l'incomplétude des contrats mais bien à l'existence d'un *pouvoir* sur ce quasi-marché.

Différentes possibilités s'offrent pour pallier à ces problèmes d'opportunisme post-contractuel: contrôler l'effort du prestataire, instaurer des " contrats incitatifs " en rémunérant le prestataire suivant la performance. Le problème de la mesure de la performance dans des transactions complexes et multidimensionnelles est alors central surtout si la performance ne dépend pas que des actions du prestataire mais aussi de facteurs exogènes c'est à dire hors du contrôle de celui-ci. Si les parties extérieures peuvent choisir d'effectuer elles-mêmes la prestation - l'agent et le principal fusionnent - (comme c'est le cas quand les parents gardent leur enfant à la maison), tout problème d'aléa moral disparaît bien sûr. Pour pallier l'incomplétude de l'information, on peut avoir recours à des contrats de type procéduraux ou relationnels dans lesquels, plutôt que de se mettre d'accord sur tous les aspects de la transaction, on introduit un cadre général sur le type de procédure sous-jacente à la transaction. Ces différents moyens sont également accessibles aux différents types d'organisations. A nouveau les spécificités des associations, citées pour pallier les problèmes de sélection adverse, sont autant de signaux, plus ou moins crédibles, qui indiquent qu'elles ne développeront pas de comportements opportunistes dans le déroulement des transactions.

### **3.2. 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*, par exemple la protection de l'environnement, c'est à dire dont la consommation est indivisible voir des biens collectifs " impurs " (c'est à dire qui ont certains aspects de non-rivalité et de non-exclusivité comme les transports publics). Quant aux biens privés source d'*externalités*, l'allocation des ressources par le marché s'avère aussi inefficace. En effet, les externalités se développent lorsque les actions d'un agent ont des effets positifs ou négatifs sur le bien-être d'autres agents qui ne sont pas régulés par le système de prix. C'est particulièrement vrai pour des externalités collectives (c'est à dire qui sont non-rivales et non-exclusives, Mas-Collel et al., 1995) qui ne peuvent, en aucun cas, être internalisées par le mécanisme du marché. Par exemple, les services d'accueil de la petite enfance ont des retombées positives sur l'ensemble du marché du travail qui ne sont pas prises en compte par les mécanismes du marché. Enfin le marché ne prend pas en compte des critères d'équité dans l'allocation des biens et services. Dans ces cas, nous faisons face à un échec du marché compte tenu de l'impossibilité d'une coordination efficace entre les agents économiques.

C'est pourquoi le financement de ces biens collectifs ou " quasi-collectifs " (bien source d'externalités collectives) repose sur l'impôt qui lui-même est lié à un processus de décision politique. Dans ce cas, la théorie du choix public a montré que la solution satisfait les demandes de *l'électeur médian* laissant certaines demandes spécifiques sans réponse. Un tel processus d'allocations des ressources ne garantit d'ailleurs nullement l'efficacité parétienne du résultat. Il y a donc échec de l'Etat. Certaines parties prenantes du côté de la demande restent insatisfaites. C'est ainsi que Weisbrod, 1975, explique

la présence d'organisations sans but lucratif qui répondent à cette demande insatisfaite qui est d'autant plus importante que la société est relativement *hétérogène* d'un point de vue social, culturel, religieux ou linguistique. En effet, les agents économiques qui ne sont pas satisfaits du niveau de production publique de biens collectifs ou quasi-collectifs financent, via des donations, la production de ces biens. Ils confient leurs donations à des organismes non lucratifs compte tenu de leur capital de confiance. Ce type d'arguments suppose que ces organisations ne bénéficient pas de subsides publics pour leurs activités puisqu'il y a échec de l'Etat pour lever l'impôt approprié pour satisfaire l'entière des demandes. Le financement de ces organisations repose alors sur des ressources marchandes et volontaires (comme les écoles privées dans les pays du tiers-monde, les associations de recherche médicale...)

On peut avoir recours au même argument lorsque les associations articulent des ressources non-marchandes et volontaires. En effet, celles-ci, 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. Pensons aux initiatives reposant sur du bénévolat qui gravitent autour de services subventionnés.

Mais cet argument n'explique pas pourquoi, dans de nombreux pays, les associations offrent des biens collectifs ou quasi-collectifs avec des subventions publiques. On peut, en fait, mobiliser le même genre d'argument en soulignant les échecs de l'Etat, non à financer, mais à répondre à des demandes différenciées et hétérogènes du fait de son mode de gestion centralisée et bureaucratique. C'est pourquoi il délègue la production à des associations plus proches des demandes sociales.

### **3.3. Vers une théorie de l'interdépendance entre les associations et l'Etat**

La théorie de la demande excédentaire accorde un rôle résiduel aux organismes non lucratifs; ils suppléent aux carences du marché et de l'Etat. Dans la réalité, les associations précèdent souvent l'action de l'Etat dans de nombreux domaines. Les associations jouent souvent un rôle de pionnières en défrichant des demandes sociales émergentes. Elles révèlent des biens collectifs ou quasi-collectifs. A ce stade, elles reposent d'ailleurs, dans une large mesure, sur des ressources volontaires. Dans une seconde phase de leur action, elles mobilisent leurs relais politiques afin d'inciter l'implication des pouvoirs publics dans le financement et la régulation de ces activités.

Certains auteurs soulignent d'ailleurs les " échecs du secteur non lucratif " : " insuffisance philanthropique " (c'est à dire limite dans la mobilisation de ressources volontaires notamment dû au problème du passager clandestin (*free-riding*)), " particularisme philanthropique " (c'est à dire danger de se limiter à certains groupes ou certaines situations), " paternalisme philanthropique " (résultant du fait que la définition des services émane des personnes qui ont le plus de moyens puisqu'elles sont le plus souvent à la source des donations) " inefficacité philanthropique " (c'est à dire peu d'incitants à l'efficacité compte tenu de la contrainte de non-redistribution des profits) (Salamon, 1987). C'est pourquoi l'implication des pouvoirs publics est importante. Mais dans la mesure où cette revendication des associations pour une implication des pouvoirs publics dans le financement sont

soutenues par des relais politiques, elles gardent un rôle important dans la prestation des services. Cette théorie implique donc un modèle de collaboration entre l'Etat et les associations alors que les théories précédentes supposaient une concurrence entre ces agents (Salamon, 1995).

### **3.4. Une synthèse : les échecs et le triangle institutionnel**

On peut résumer les différents arguments des théories de la demande en construisant un "triangle institutionnel" (organismes à but lucratif, Etat, associations) et replaçant leurs différents échecs (c'est à dire incapacité à atteindre un équilibre pareto-optimal).

*Schéma en annexe*

## **4. Les théories de l'offre**

Si les théories précédentes expliquent les motivations des usagers, des donateurs ou des pouvoirs publics pour s'adresser à des associations, elles ne disent rien sur les motivations des entrepreneurs à la base de ces associations. Différentes théories tentent d'expliquer les motivations des parties prenantes internes aux organismes à but non lucratif : la théorie de l'hétérogénéité et l'implication des parties prenantes extérieures dans les associations.

### **4.1. Théorie de l'hétérogénéité**

Selon James, 1986, on peut expliquer l'offre d'entreprises non lucratives par l'existence de groupes d'inspiration idéologiques concurrents. En effet, ces entrepreneurs ne sont pas des personnes individuelles mais bien des groupes animés par des motivations d'ordre religieux ou idéologique qui cherchent à maximiser des profits non financiers tels le nombre d'adhérents ou peut-être plus largement qui cherchent à étendre leur pouvoir d'influence. Ces associations auront tendance à offrir des biens et services là où ni le marché, ni l'Etat ne sont présents. On rejoint alors les arguments de la théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs ou quasi-collectifs qui supposait aussi une hétérogénéité des groupes sociaux.

### **4.2. Quand les parties prenantes extérieures s'impliquent dans l'organisation...**

Partant 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, il faut encore que la partie la moins informée puisse contrôler les actions (et donc faire partie de l'organisation). Dans le cas qui nous occupe, ces différentes parties (groupes ou personnes) qui ont un intérêt dans la transaction sont les usagers, les donateurs, les pouvoirs publics qui financent le service. Pour que ces parties prennent le contrôle de l'organisation, il faut que le bénéfice net qu'ils en retirent soit positif. En effet, si des bénéfices peuvent être retirés du contrôle de l'organisation, il faut aussi tenir compte des coûts de l'action collective (Gui, 1992). Cet engagement dépendra, entre autres, de la valeur de la transaction pour les individus, de sa fréquence et de sa durée. Ben-Ner et Van Hoomissen affirment que ce

bénéfice pourra être positif dans certains cas de figures.

Mais les auteurs émettent une condition supplémentaire pour que ce contrôle par des parties prenantes extérieures soit possible. Il faut que le bien soit *non-rivale* afin que l'on ne puisse pas différencier la qualité suivant les usagers (ou les donateurs). Ainsi on peut difficilement différencier le service entre les enfants dans une crèche. Il suffit alors que certains usagers (ou donateurs) contrôlent l'organisation pour envoyer un signal de confiance compte tenu de la non-rivalité du service. Dans le cas contraire, il faudrait que chaque usager contrôle l'organisation, ce qui n'est pas plausible.

On peut distinguer deux dynamiques à l'origine des associations. Certaines d'entre elles naissent à partir de ces parties prenantes qui veulent contrôler l'organisation et qui engagent des " entrepreneurs sociaux " 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 moins informées, pour développer leur action en envoyant un signal de qualité. Leur première motivation est alors de créer leur emploi.

Cette théorie nous fournit donc une explication intéressante pour les associations d'intérêt mutuel (c'est à dire où les personnes qui contrôlent l'organisation sont celles qui bénéficient du surplus). Ce contrôle par des représentants des bénéficiaires permet de développer une confiance vis à vis des usagers et des donateurs pour des services caractérisés par la non-rivalité.

#### **4.3. Théorie de " l'entrepreneur social "**

Young, 1981, développe une série de profils d'entrepreneurs " sociaux " pour lesquels la recherche du gain monétaire ne serait pas la seule motivation. Ces entrepreneurs seraient à la base des organisations non lucratives qui sont alors des moyens pour réaliser leurs objectifs : recherche d'autonomie ou d'espace de créativité, fourniture d'un service...

Il nous semble intéressant d'approfondir la notion d'entrepreneuriat social. Sa particularité ne serait-elle pas de réunir différentes parties prenantes tant du côté de la demande que du côté de l'offre pour développer une organisation qui offre des biens (quasi)-collectifs ? Ce partenariat entre des représentants des bénéficiaires (usagers mais aussi acteurs locaux) et de professionnels mus par des objectifs plus larges que la recherche du gain présente, en effet, une série de spécificités. D'abord, on constate que ces organisations se développent, très souvent, dans des créneaux source d'externalités collectives, c'est à dire qui ont des effets positifs sur la collectivité dans son ensemble (cfr théorie de la demande excédentaire). Ceci s'explique par le fait que ces professionnels sont motivés par ce type de service compte tenu de leur profil. Des représentants des parties extérieures les entourent. Cette présence d'usagers permet d'envoyer un signal de confiance quant à la qualité du service. Parallèlement, des représentants des financeurs de ces biens quasi-collectifs peuvent être des garants de l'utilisation des fonds. Cette présence des parties externes permet également de mieux défricher ces demandes collectives bien souvent latentes. Cette idée renvoie à la notion d'entreprises à parties prenantes multiples. On constate que ces arguments naissants se développent dans la littérature

européenne (Borzaga et al., 1997, Pestoff, 1995) afin de tenter de mieux cerner la spécificité du tiers-secteur dans le contexte européen face aux logiques anglo-saxonnes des " non profit organizations ".

## 5. Conclusion

L'intérêt du monde scientifique pour le secteur associatif est croissant face aux fonctions qu'il remplit dans les économies de marché. Dans cet article, nous avons proposé une synthèse des arguments développés, dans le cadre des sciences économiques, par la littérature anglo-saxonne pour expliquer leurs raisons d'être aux côtés du secteur public et du secteur privé à but lucratif. Ces théories reposent de manière non exclusive, sur le théorème du rendement social en soulignant les échecs possibles du marché et sur la théorie des organisations.

Les théories de la demande expliquent l'intérêt pour les usagers, les donateurs, l'Etat de s'adresser aux associations. Premièrement, elles soulignent le capital de confiance que peuvent mettre en avant ces organisations face aux problèmes d'information. Ensuite, elles développent le rôle qu'elles peuvent jouer dans la fourniture de biens collectifs et quasi-collectifs comme complément à l'action de l'Etat mais aussi comme pionnières en défrichant des demandes collectives émergentes.

Les théories de l'offre, quant à elles, tentent d'expliquer, les motivations des parties prenantes internes à l'organisation. Différents arguments esquissent les raisons d'être d'" entrepreneurs sociaux ". Mais ces analyses demandent des approfondissements. Nous pensons que la confrontation de travaux anglo-saxons et européens pourrait être féconde dans cette optique.

Cet article montre, si le besoin en était, que l'analyse du tiers-secteur intéresse la science économique. Nous sommes, bien sur, conscients des limites de ces analyses et nous ne prétendons pas expliquer la complexité du monde associatif. Mais nous avons voulu montré qu'en mobilisant les outils conceptuels traditionnels de l'économiste, on pouvait avancer certaines raisons d'être de cet type d'organisations au sein d'économies de marché.

## 6. Bibliographie

- Badelt C., 1990, "Institutional Choice and the Nonprofit Sector" in : *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), de Gruyter, Berlin - New-York, pp 53-61.
- Ben-Ner A. et Van Hoomissen T., 1991, "Non Profit Organization in the Mixed Economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62/4, pp 519-550.
- Defourny J., 1994, "L'associatif au carrefour des économies formelle et informelle", *Recherches sociologiques*, Louvain-La-Neuve, n° 3, pp 109-127.
- Borzaga C. et Mittone L., 1997, "The Multistakeholders versus the Nonprofit Organization", Università degli Studi di Trento, DP n°7.
- Defourny J., Monzon Campos J-L (ed), 1992, *Economie Sociale-The Third Sector*, Bruxelles, De Boeck Université.
- Enjolras B., "Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? : l'apport de la théorie économique", *Revue économique*, pp 37-66.
- Gui B., 1992, "Les fondements économiques du tiers-secteur", *RECMA*, n°44-45, pp 160-173.
- Gueslin A., 1987, *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.
- Hansman H., 1987, "Economic Theories of Nonprofit Organizations" in : *The Nonprofit Sector, A Research Handbook*, edited by Powell W., New Haven, Yale University Press.
- James E., 1990, "Economic Theories of the Nonprofit Sector : A Comparative Perspective" in : *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), de Gruyter, Berlin - New-York, pp 21-30.
- Krashinsky M., 1997, "Stakeholder theories of the non-profit sector: one cut at the economic literature", *Voluntas*, vol. 8, pp 149-161.
- Laville J.L., 1992, *Les services de proximité en Europe*, Paris, Syros Alternatives.
- Mass-colell A, Whinston M. & Green J., 1995, *Microeconomics Theory*, New-York, Oxford University Press.
- Milgrom P. et Roberts J., 1992, *Economics, organization and Management*, Prentice Hall International Editions.
- Ortmann et Schlesinger, 1997, "Trust, repute and the role of non-profit enterprise", *Voluntas*, vol. 8, pp 97-119.

Pestoff V., 1995, "Local Economic Democracy and Multi-Stakeholder Cooperatives", *Journal of Rural Cooperation*, 23, pp 152-167.

Perret B. et Roustang G., 1993, *L'Economie contre la société*, Esprit - Seuil, Paris.

Salamon L., 1987, "Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third Party of Government Relations in the Modern Welfare State", *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16 n°2, 29-49.

Salamon L., 1995, *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

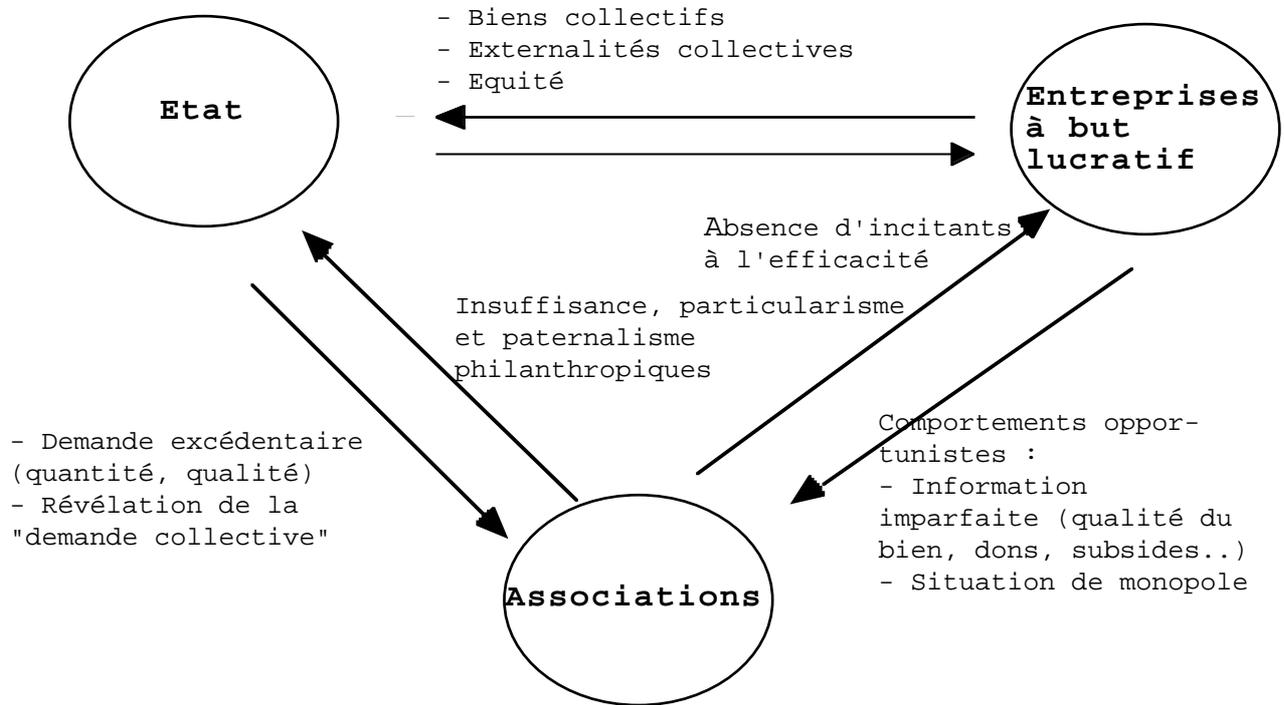
Salamon L. Anheier H.K., 1996, *The Emerging Nonprofit Sector, an Overview*, Manchester and New-York, Manchester University Press.

Tirole J., 1988, *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Weisbrod B., 1977, *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington, MA, Lexington Books.

Young D.R., 1981, "Entrepreneurship and the behavior of nonprofit organizations: elements of a theory", in M. White (ed.) *Nonprofit Firms in a Three-sector Economy*, Washington D.C., Urban Institute.

## Les théories de la demande et le triangle institutionnel<sup>12</sup>



A → B  
Echec de A comblé par B

<sup>12</sup> Ce schéma s'inspire de Badelt (1990).