

**VERS UNE
ECONOMIE POLITIQUE
DES ASSOCIATIONS**

Jacques DEFOURNY
Université de Liège

Octobre 1992

Rapport général préparé pour la Commission 4 "Vie associative et fonctions collectives" du Xe Congrès des Economistes Belges de Langue Française sur "Les fonctions collectives dans une économie de marché" (Mons, novembre 1992).

Les associations au centre des préoccupations d'une assemblée d'économistes! C'est le signe, sinon d'une révolution, du moins d'une évolution considérable. Les Congrès des économistes belges de langue française, qui existent depuis 18 ans, n'avaient en tout cas jamais fait une telle place au monde associatif. Certes, par certains de ses aspects, ce dernier avait été entr'aperçu lors d'éditions précédentes, mais pratiquement aucune des centaines de contributions présentées jusqu'à ce jour n'avaient porté spécifiquement sur l'étude des associations ¹.

En fait, pour diverses raisons qui seront évoquées plus loin et en particulier à cause d'un manque chronique de données statistiques, les économistes ont longtemps ignoré le monde associatif et celui-ci est resté pour eux un champ quasiment inexploré. Pourtant, la pertinence économique des associations est de plus en plus difficile à nier. Comme le souligne le rapport du Conseil Wallon de l'Economie Sociale (1990) à l'Exécutif Régional Wallon, "par les moyens qu'elles mettent en oeuvre, les besoins qu'elles rencontrent et les services marchands ou non-marchands qu'elles fournissent, de très nombreuses associations sont largement économiques et participent incontestablement à la production de richesses et à l'accroissement du bien-être général" (p.8).

Une prise de conscience de cette importance économique des associations s'est toutefois amorcée aux Etats-Unis il y a une vingtaine d'années. Depuis, des économistes, en nombre encore limité mais croissant, se sont penchés sur ce qu'ils ont appelé les "*nonprofit organizations*" et un mouvement similaire s'est dessiné dans bien d'autres pays. L'analyse économique des associations s'est ainsi progressivement dotée de bases de plus en plus solides. Certes, on peut penser que tout ou presque reste à faire, mais des jalons importants ont été posés et la piste est aujourd'hui beaucoup mieux balisée.

C'est de cette émergence et de cette progression du fait associatif dans la science économique dont nous voudrions rendre compte, tout en soulignant les difficultés qui persistent, en particulier sur le plan empirique. Plus précisément, après avoir évoqué le retard de l'économie sur les autres sciences sociales (section 1), nous procéderons en deux temps principaux. Nous ferons d'abord le point sur les informations statistiques dont on dispose en Belgique à propos des associations et nous essayerons de voir ce que l'on peut en tirer à différents niveaux (section 2). Ensuite nous passerons en revue les apports et les limites des principales manières d'aborder les associations d'un point de vue économique: en les incluant dans le secteur non-marchand (section 3), en les considérant comme une composante de l'économie sociale (section 4), ou en les étudiant en tant que *nonprofit organizations* (section 5).

¹ La brève contribution de V. Ginsburgh, S. Perelman et P. Pestieau (1987) sur le travail bénévole présentée au 7e Congrès fait quelque peu exception à la règle. Mais les auteurs en l'occurrence n'étudiaient pas tant les associations que le comportement des ménages et les facteurs qui les amènent à offrir du travail non rémunéré, dans le cadre d'organisations aussi bien que de manière informelle dans des services de voisinage.

1. L'intérêt tardif des économistes

Le droit et l'histoire (sociale) semblent les deux seules disciplines des sciences sociales à s'être assez tôt intéressées au fait associatif : de nombreux travaux en ces matières datent en effet de la première moitié de ce siècle ².

La sociologie des associations de son côté a connu un important développement aux Etats-Unis dès le milieu du XXe siècle, alors qu'en France, il a fallu attendre les années 60 et les travaux d'A. Meister pour avoir une première approche spécifique aux associations ³. Les années 70 et 80 ont vu ensuite une multiplication des recherches sur le fait associatif, qu'il s'agisse de monographies, d'analyses liées à l'évolution des politiques culturelles et des politiques urbaines, ou encore d'études sur les rapports des associations avec les pouvoirs locaux, sur le militantisme, sur l'action sociale, etc. ⁴

En économie, le décalage est à peine moins grand entre la recherche anglo-saxonne et les travaux du monde francophone. Au début des années 70, on voit apparaître outre-Atlantique les premières modélisations des *non-profit organizations* (NPO), en l'occurrence des hôpitaux privés. Puis un certain nombre de recherches sont suscitées par la *Commission on Private Philanthropy and Public Needs* mieux connue sous le nom de *Files Commission* ⁵. En 1976 enfin, est lancé à l'Université de Yale le *Program on Non-Profit Organizations*, programme de recherche interdisciplinaire qui va impliquer quelque 150 chercheurs et qui va devenir un pôle central pour le développement et la diffusion de l'analyse économique et socio-économique des associations. Ce développement se traduira en particulier par une multiplication des publications, par la création de revues ⁶, et par la mise sur pied de nombreux programmes d'enseignement en économie et gestion des NPO ⁷.

Dans le monde francophone, c'est plutôt dans le cadre des travaux sur le secteur de l'économie sociale qu'un intérêt croissant a été porté à l'économie des associations. A la fin des années 80, celles-ci apparaissent en effet comme

² Ch. Bruneau (1988) note toutefois qu'il manque encore une histoire générale des associations

³ Ses deux principaux ouvrages en la matière seront publiés au début de la décennie suivante: *Vers une sociologie des associations* (1972) et *La participation dans les associations* (1974).

⁴ Du côté anglo-saxon, voir par exemple la synthèse de W. Seibel et H. Anheier (1990) pour les approches sociologiques et socio-politiques du *nonprofit sector*. Du côté français, le principal inventaire est interdisciplinaire: il a été réalisé par Ch. Bruneau et J.-P. Rioux (1981) et mis à jour par Ch. Bruneau (1988)

⁵ Cette Commission avait été mise sur pied à l'initiative de John D. Rockefeller pour attirer l'attention des pouvoirs publics et du monde scientifique sur ce qu'elle appela le troisième secteur (*third sector*).

⁶ Parmi celles-ci, la revue *Non-Profit and Voluntary Sector Quarterly* (nouvelle mouture du *Journal of Voluntary Action Research*) et la jeune revue *Voluntas* lancée en 1990.

⁷ Même si elle est surtout américaine, la recherche sur les NPO s'est aussi développée de façon significative au Royaume-Uni, notamment au sein du *National Council for Voluntary Action* et dans le cadre de la *Personal Social Services Research Unit* à l'Université de Kent (Canterbury).

la grande "terra incognita" de l'économie sociale ⁸. Aussi, un certain nombre de chercheurs entreprennent-ils le défrichage de ce champ pratique-ment inexploré. Figurent parmi eux, en France comme dans divers autres pays, un certain nombre d'économistes qui ont jusque là travaillé sur les coopératives de travailleurs. Avec les associations, ces chercheurs découvrent un autre champ, beaucoup plus large, où se trouvent également combinés des activités et enjeux économiques et une dynamique sociale de type associatif.

Enfin, en ce qui concerne plus particulièrement le contexte belge, il faut reconnaître que l'analyse économique des associations en tant qu'objet central de recherche y est encore très embryonnaire. Jusqu'à présent, la dimension économique des activités associatives n'a pratiquement été abordée que de manière indirecte et en général par le biais d'autres thèmes. Ainsi, la littérature croissante sur le non-marchand couvre une large part des associations, mais elle est surtout orientée vers des problèmes comme le financement de l'enseignement ou de la santé ⁹. D'autres travaux traitent par exemple du travail bénévole en étudiant l'économie souterraine ou informelle. D'autres encore analysent la remise au travail de chômeurs dans le cadre de projets associatifs d'utilité collective ou le rôle des O.N.G. (organisations non gouvernementales) dans la coopération au développement, etc. Finalement, à l'instar de ce qu'on constate en France, ce sont sans doute les recherches sur l'économie sociale qui offrent chez nous les approches les plus globales des associations ¹⁰.

2. Eléments pour une approche statistique

La principale raison de l'intérêt tardif et encore très mineur porté par les économistes aux associations réside sans doute dans le manque d'informations régulières et fiables sur celles-ci, surtout d'un point de vue statistique. En Belgique par exemple, la situation est à cet égard particulièrement déplorable: les seules données régulières proviennent de l'Institut National de Statistique (I.N.S.) qui se borne en fait à comptabiliser les actes de naissance et de décès des A.S.B.L. publiés dans les annexes du *Moniteur Belge*. Mais la relation causale n'est pas à sens unique. Si les données font tellement défaut dans la plupart des pays, c'est aussi parce que la dimension économique des activités associatives a longtemps échappé aux économistes et parce qu'elle est encore aujourd'hui très sous-estimée. On pourrait comparer l'état actuel de l'économie des associations à celui de l'économie du développement il y a 40 ou 50 ans: la faiblesse des informations quantitatives qui existaient alors sur les pays du Tiers-Monde expliquait le simplisme des théories du développement de l'époque, mais l'apparition de conceptions plus élaborées a été à la fois le résultat et la cause de progrès statistiques considérables.

⁸ Rappelons qu'outre les associations, l'économie sociale comprend deux autres grands ensembles, à savoir les coopératives et les organisations mutualistes.

⁹ Parmi les publications les plus récentes, citons un livre de B. Meunier (1992) et un numéro spécial de la revue *Reflets et perspectives de la vie économique* (1991).

¹⁰ A l'exception notable de l'une ou l'autre étude, comme celle de I. Cerrada, M.P. Despret, J. Flinker et J.-P. Vogels (1987).

a. Quelques données "démographiques"

Pour en revenir aux données disponibles pour la Belgique, celles que publie chaque année l'I.N.S. concernant, on l'a dit, les créations et les dissolutions d'A.S.B.L. Cependant, même si on s'en tient à la seule problématique de la démographie associative, ces données présentent deux grandes limites. D'une part, de nombreuses associations cessent toute activité sans se dissoudre officiellement, d'autre part, l'ensemble des associations de fait (qui n'ont pas de personnalité juridique propre) échappe au recensement de l'I.N.S. Autrement dit, la natalité comme la mortalité associative s'en trouvent largement sous-évaluées, sans que l'on puisse savoir lequel des deux biais est le plus important.

Malgré ces problèmes, essayons de nous faire une idée de l'évolution du nombre d'A.S.B.L. en Belgique depuis le milieu du siècle. A ce propos, le Tableau 1 ci-après montre l'accélération du processus de création des A.S.B.L. au cours des 20 dernières années. On voit notamment que le nombre annuel de créations d'A.S.B.L. au début des années 50 (+/- 500 créations) n'est doublé que vers la fin des années 60, alors qu'en 1990, il est multiplié par 6,5. Par ailleurs, au-delà de certaines variations ponctuelles qui ne correspondent guère aux tendances lourdes¹¹, on note que l'année et la décennie où l'accroissement des créations est le plus fort sont respectivement l'année 1971 (+ 32 %) et la décennie 70-80. C'est sans doute là l'expression du renouveau démocratique qui est lié à la contestation de la fin des années 60 et qui fera des années 70 la "décennie de la participation".

Tableau 1. Les créations d'A.S.B.L. en Belgique depuis 1950.

1950	547	1960	861	1970	1 451	1980	2 700
1951	560	1961	766	1971	1 919	1981	2 880
1952	477	1962	738	1972	1 849	1982	3 327
1953	514	1963	861	1973	1 895	1983	2 514
1954	522	1964	916	1974	1 903	1984	1 899
1955	963	1965	1 075	1975	2 097	1985	2 967
1956	860	1966	960	1976	2 232	1986	6 543
1957	713	1967	1 081	1977	2 292	1987	3 657
1958	642	1968	1 257	1978	2 460	1988	3 470
1959	1 060	1969	1 320	1979	2 512	1989	3 324
						1990	3 657

Source : I.N.S., *Annuaire statistique de la Belgique*.

Comme l'I.N.S. ventile ses données par province et par catégorie d'activité, il est également possible d'étudier la dispersion géographique (Tableau 2) et la

¹¹ En particulier, les fortes variations entre 1981 et 1986 tiennent surtout à une raison technique: les services du Moniteur ont accumulé des retards dans l'enregistrement des A.S.B.L. puis les ont résorbés, principalement en 1986.

répartition sectorielle (Tableau 3) des créations ainsi que de l'ensemble des A.S.B.L. existantes. Soulignons cependant qu'aucun compte n'est tenu des nouvelles subdivisions de la Belgique fédérale (régions et communautés) et que la classification des activités n'a jamais été revue, sauf pour changer "oeuvres coloniales" en "oeuvres africaines".¹²

Tableau 2. Répartition géographique des A.S.B.L. en Belgique.

Provinces	Nombre annuel de créations					Nombre total d'A.S.B.L. au 31.12.90		Répartition de la pop.belge (en %) au 31.12.90	Nbre moyen d'A.S.B.L. pour 1000 hab.
	1950	1960	1970	1980	1990	Chiffres absolus	%		
Anvers	74	92	198	423	554	10 326	14,5	16,0	6,5
Brabant	217	359	508	878	1194	23 678	33,3	22,6	10,6
Flandre occidentale	29	63	133	245	281	5 777	8,1	11,1	5,2
Flandre orientale	27	88	146	275	388	6 991	9,8	13,3	5,2
Hainaut	46	70	121	199	328	6 511	9,2	12,9	5,1
Liège	70	102	171	283	409	8 091	11,4	10,1	8,1
Limbourg	18	39	88	202	295	4 716	6,6	7,5	6,4
Luxembourg	43	21	33	71	103	2 107	3,0	2,3	9,2
Namur	23	27	53	124	165	2 905	4,1	4,2	6,9
Totaux nationaux	547	861	1451	2700	3657	71 102	100,0	100,0	7,2

Source: I.N.S., *Annuaire statistique de la Belgique*

Le Tableau 2 montre surtout que le Brabant rassemble un tiers des A.S.B.L. et que cette province, comme celles de Liège et du Luxembourg, concentre une proportion d'A.S.B.L. supérieure à celle de sa population, alors que c'est l'inverse pour les six autres. Ainsi, la province de Liège, pourtant moins peuplée que le Hainaut et les deux Flandres, a-t-elle à la fois un nombre total d'A.S.B.L. et des flux annuels de créations plus importants que ces trois autres provinces. Enfin la dernière colonne du tableau fait apparaître plus nettement encore les différences entre les densités associatives: on trouve en moyenne de 8,1 à 10,6 A.S.B.L. pour 1000 habitants en Brabant, Liège et Luxembourg contre 5,1 à 6,9 A.S.B.L. ailleurs. L'explication de ces variations ne paraît pas aisée et mériterait assurément une analyse plus approfondie.

En ce qui concerne les secteurs d'activité, le Tableau 3 ci-après fait clairement ressortir cinq créneaux privilégiés des A.S.B.L.: tout d'abord, les

¹² Elle n'est pas reprise dans le Tableau 3 car nous l'avons intégrée dans la catégorie "Autres".

sports et les oeuvres sociales qui dominent les flux de créations depuis 1970; ensuite l'éducation où la très forte croissance date en fait de 1988 et est peut-être liée aux problèmes de l'enseignement qui ont suscité de nombreuses initiatives en sens divers ces dernières années; enfin les oeuvres professionnelles et l'agrément qui rassemble l'essentiel des loisirs non sportifs. A noter aussi pour la dernière décennie un accroissement très sensible des associations liées à la religion, ce qui s'explique sans doute par le développement de nouveaux mouvements religieux et par la prise en charge croissante par les laïcs d'activités auparavant assumées par le clergé des paroisses. Enfin, la poussée des associations de défense de l'environnement dans les années 80 apparaît sous la rubrique "tourisme et protection des sites et monuments" ¹³.

Tableau 3. Répartition sectorielle des associations

Secteurs d'activité	Nombre annuel de créations					Nombre total d'A.S.B.L. au 31.12.90	
	1950	1960	1970	1980	1990	Chiffres absolus	en %
Sciences	23	48	45	48	58	1 847	2,6
Arts, lettres	32	71	188	332	202	6 547	9,2
Philantropie	34	41	43	29	84	1 898	2,7
Agrément	60	28	111	368	437	5 776	8,1
Phil.et agrément	15	16	4	28	48	990	1,4
Education.,enseign.	45	159	159	197	599	6 962	9,8
Oeuvres sociales	49	99	232	337	608	11 986	16,9
Sports,éduc.phys.	55	124	276	505	697	12 124	17,1
Tourisme, protect. des monum. et sites	21	27	37	38	111	1 784	2,5
Politique	1	2	4	19	9	428	0,6
Patriotisme	22	1	5	0	76	438	0,6
Oeuvres profession.	137	123	155	250	320	7 704	10,8
Religion (*)	34	78	54	57	172	4 872	6,9
Autres	19	43	138	492	296	7 746	10,8
Totaux	547	861	1 451	2 700	3 657	71 102	100

(*) L'I.N.S. ventile en fait cette rubrique en 5 catégories : exclusivement religieux, religieux et pédagogique, religieux et charitable, religieux et social, religieux et autres.

¹³ Pour être complet, on peut encore relever une multiplication des associations "patriotiques" en 1990. Comme nous avons vérifié que le phénomène est limité à cette seule année, l'explication la plus plausible est sans doute la préparation du double anniversaire royal "40/60" qui fut célébré en 1991.

Source : I.N.S., Annuaire statistique de la Belgique.

b. Des statistiques sur les donations et legs

En dehors des données que nous venons de présenter, il n'existe en Belgique aucun autre relevé statistique régulier concernant spécifiquement les associations, si ce n'est un inventaire annuel des donations et legs faits aux "établissements de bienfaisance et des cultes, aux associations culturelles et scientifiques, etc.". Comme le relevé de type démographique, il est réalisé par l'I.N.S. sur base des arrêtés royaux qui, au cas par cas, autorisent les A.S.B.L. à accepter ces libéralités. Cependant, pour certaines catégories d'activités, notamment le secteur médico-social, l'I.N.S. ne sépare pas les associations d'autres institutions comme par exemple les Centres Publics d'Aide Sociale et les fondations. De plus, ces donations et legs ne constituent que deux formes de dons parmi bien d'autres dont certaines sont beaucoup plus importantes pour les associations. On pense notamment aux dons directs des particuliers, exonérés ou non d'impôt, ou encore aux collectes faites dans le cadre d'opérations diverses. Et que dire de tout le reste de la problématique du financement des activités associatives?

A titre informatif, nous reprenons dans le Tableau 4 ci-dessous et de manière synthétique les dernières statistiques publiées par l'I.N.S. concernant ces donations et legs. Les rubriques ont simplement été réorganisées pour mettre en évidence ce qui concerne le plus sûrement les associations. Ainsi, il semble bien que les deux premières catégories rassemblent exclusivement des A.S.B.L., mais ce sont les oeuvres sociales qui reçoivent de loin les plus gros montants, sans qu'on puisse affirmer qu'elles sont toutes organisées sous la forme d'A.S.B.L..

c. Une valeur ajoutée impossible à estimer

Il serait particulièrement intéressant de pouvoir évaluer la production de biens et services par les associations. Pour cela, le concept-clé est celui de valeur ajoutée qui permet à la Comptabilité nationale de mesurer la contribution d'une entreprise ou d'une organisation au produit national. Pour une entreprise commerciale, la valeur ajoutée est égale à la différence entre son chiffre d'affaires et les facteurs intermédiaires mis en oeuvre, les deux étant évalués aux prix du marché. Pour les productions non-marchandes, qui comprennent l'essentiel des activités associatives, l'absence de prix du marché oblige à adopter une autre approche: comme la valeur ajoutée sert aussi à rémunérer les facteurs de production, on peut en principe la "recomposer" en additionnant les frais de personnel (y compris les cotisations sociales), les loyers et intérêts, les amortissements ainsi que les bénéfices et impôts éventuels. En pratique cependant, la Comptabilité nationale évalue de manière plus grossière la valeur ajoutée des organisations du non-marchand, en augmentant la masse salariale d'un montant imputé pour la location des bâtiments.

Une autre difficulté s'oppose encore, et cette fois de manière beaucoup plus radicale, à l'estimation de la valeur ajoutée des associations à partir des comptes nationaux: ceux-ci présentent la répartition de la valeur ajoutée selon une classification fondée sur la seule nature des biens et services produits, c'est-à-dire par branche d'activité. Autrement dit, ni le mode de financement des activités (pour une distinction marchand/non-marchand), ni le caractère privé ou public de celles-ci n'interviennent dans la présentation des comptes. Il est donc totalement impossible d'isoler la valeur ajoutée des organisations privées non-marchandes qui constituerait une approximation intéressante quoique imparfaite de la production associative ¹⁴.

Tableau 4. Libéralités faites aux établissements de bienfaisance et des cultes, aux associations culturelles et scientifiques, etc. (en 1988)

Bénéficiaires	Nature et valeur des biens (en milliers de FB)			
	Propriétés immobilières		Valeurs mobilières	
	Donations	Legs	Donations	Legs
Ass.culturelles et scientifiques.....		7 324		10 216
Associations sportives.....		400		2 598
Oeuvres sociales.....		246 771	7 438	642 493
Etabl.méd.-sociaux et de bienfaisance	6 401	22 681	350	70 927
Org. et oeuvres religieuses	7 816	127 173	28 101	194 349
Etabl. d'enseign. et fond.de bours.d'étud.		59 941		69 167
Autres	159	14 594	42 985	57 136

Source : I.N.S., *Annuaire statistique de la Belgique*.

¹⁴ Outre le problème d'évaluation évoqué plus haut, l'imperfection d'une telle approche tient au fait que la production associative comprend aussi des biens et services marchands et que les organisations privées non-marchandes ne sont pas toutes des associations (par exemple les fondations). Nous reviendrons plus loin sur ces limites.

d. Des évaluations indirectes de l'emploi associatif

L'emploi est une des variables économiques qui mérite aussi une attention particulière. Il n'existe certes aucune statistique précise sur l'emploi associatif, mais il est possible d'approcher celui-ci sur base de données fournies par l'Office National de Sécurité Sociale. L'O.N.S.S. publie en effet une classification sectorielle des travailleurs assujettis à la sécurité sociale, en distinguant en plus ceux qui relèvent du secteur privé et ceux qui sont employés dans le secteur public ¹⁵.

On peut penser que les associations opèrent très majoritairement dans les sept dernières catégories de services répertoriés par l'O.N.S.S. et qu'elles constituent dans ces activités l'essentiel du secteur privé. Aussi reprenons-nous dans le Tableau 5 ci-après les chiffres concernant le secteur privé dans ces activités.

Soulignons qu'il ne s'agit là que d'une approximation très grossière de la répartition de l'emploi associatif et qu'elle appelle de sérieuses réserves. En premier lieu, on trouve des associations dans d'autres secteurs que ceux mentionnés ci-dessous. En particulier, pratiquement tout l'enseignement libre est organisé dans le cadre d'A.S.B.L., mais l'O.N.S.S. intègre l'ensemble du personnel enseignant dans le secteur public, quels que soient les réseaux concernés. Il y a aussi des associations dans quelques autres secteurs, principalement dans les "services fournis aux entreprises", mais elles côtoient alors une majorité de sociétés commerciales et il est impossible de les isoler.

Tableau 5. Répartition de l'emploi salarié du secteur privé dans quelques secteurs de services en Belgique (au 30 juin 1990).

Classes d'activité	Nombre de travailleurs
Recherche et développement	4 437
Santé et services vétérinaires	96 824
Autres services fournis à la collectivité	112 020
Services récréatifs et autr.serv.culturels	20 183
Services personnels	24 595
Services domestiques	3 650
Autres services	20 181
Total	281 890

¹⁵ Cette distinction entre secteurs public et privé est réalisée au niveau national, mais pas pour les chiffres concernant les régions.

Source: Office National de Sécurité Sociale

En second lieu, le secteur privé dans les activités figurant au Tableau 5 ne comporte pas que des associations. Au côté de celles-ci figurent notamment des fondations, mais aussi des sociétés commerciales, par exemple des sociétés organisatrices de spectacles constituées en S.A., S.P.R.L. ou S.C.

Enfin, et cette troisième limite n'est pas la moindre, les statistiques de l'O.N.S.S. ignorent certaines catégories de travailleurs: tout d'abord les personnes employées dans le cadre de projets du Troisième Circuit de Travail en Flandre et à Bruxelles ¹⁶ ou dans le cadre du programme PRIME en Wallonie, mais aussi les travailleurs indépendants, qui peuvent être relativement nombreux dans des A.S.B.L. opérant dans des activités comme celles liées à la santé. Or, l'Institut National d'Assurances Sociales pour Travailleurs Indépendants (INASTI) ne fournit aucune donnée permettant d'isoler le travail indépendant lié à des associations.

Toutes ces réserves limitent fortement le crédit que l'on peut accorder aux chiffres de l'O.N.S.S. pour notre propos. Cependant, faute de mieux à ce stade-ci, il n'est pas interdit de retenir le total du Tableau 5 comme un ordre de grandeur purement indicatif, d'autant plus que les différents biais mentionnés ne jouent pas tous dans le même sens et qu'ils tendent donc à s'annuler dans une certaine mesure.

A cette première approximation, nous voudrions à présent comparer une estimation de l'emploi associatif obtenue d'une toute autre manière. Il s'agit en fait d'une enquête réalisée en 1989 dans le cadre d'un inventaire de l'économie sociale en Wallonie ¹⁷.

Rappelons d'abord brièvement les grands axes de cette recherche. Dans un première étape, nous avons récolté un maximum d'informations de diverses façons. Tout d'abord, un questionnaire portant sur quelques grandeurs significatives de l'activité (emploi, budget, nombre de membres, etc.) a été envoyé à 700 associations répertoriées dans le Bottin social, parmi lesquelles près d'un tiers ont fourni les informations demandées. D'autre part, un recensement exhaustif des A.S.B.L. et associations de fait a été opéré dans deux zones géographiquement bien délimitées: la commune rurale de Herve (15.000 habitants) et l'ancienne commune de Rocourt (6.000 habitants) aujourd'hui intégrée à la ville de Liège. Un inventaire et une statistique assez précise de la vie associative a pu ainsi être dressée pour ces entités. Enfin,

¹⁶ En fait, l'O.N.S.S. comptabilise les travailleurs T.C.T., mais il les inclut en totalité dans le secteur public. Les travailleurs sous statut PRIME ne sont par contre comptés nulle part.

¹⁷ Ce travail, d'abord présenté dans un article (J. Defourny, 1990) puis dans le Rapport du Conseil Wallon de l'Economie Sociale (1990), a été réalisé avec la collaboration de F. Henrar et de C. Janvier.

diverses sources de moindre importance ont, pour certains champs d'activité, complété les deux principales investigations.

Pour passer de ces informations très parcellaires à une estimation globale au niveau régional, nous avons suivi deux voies très différentes avec l'intention d'en confronter les résultats. Sur base de toutes les informations disponibles pour un maximum d'associations, la première a d'abord consisté à calculer pour neuf secteurs d'activité et par association, un nombre moyen de travailleurs salariés (en "équivalents temps-plein"), un budget moyen et un nombre moyen de membres. En multipliant ces moyennes par le nombre d'associations wallonnes dans chaque secteur, estimé à partir des données de l'I.N.S.¹⁸, nous avons obtenu une première estimation pour l'ensemble de la Wallonie. La seconde approche a reposé quant à elle sur les seules enquêtes réalisées à Herve et Rocourt: les chiffres, en termes absolus et non plus moyens, obtenus pour ces deux zones ont simplement été projetés à l'échelle régionale par une règle de trois fondée sur le nombre global d'habitants de Herve et Rocourt et sur celui de la Wallonie.

Les deux méthodes ont abouti à des résultats étonnamment convergents tant pour l'emploi que pour le volume d'activité approché par le budget annuel des associations (moins de 5% d'écart). Cependant comme des différences plus marquées sont apparues au sein de certains secteurs, nous avons décidé de retenir pour chacun de ceux-ci la moyenne des deux estimations. Ces résultats moyens sont présentés dans la partie supérieure du Tableau 6 ci-dessous. Enfin, notons qu'en ce qui concerne le nombre d'associations, l'I.N.S. recense environ 21.000 A.S.B.L. en Wallonie pour l'année 1989 tandis que l'extrapolation des résultats de l'enquête sur Herve et Rocourt donne 23.400 A.S.B.L. en activité et associations de fait.

Ce sont les résultats obtenus pour les associations wallonnes que nous avons extrapolés au niveau de la Belgique, avec le même type de règle de trois et en faisant l'hypothèse assez plausible que la Belgique n'est globalement ni plus ni moins associative que la Wallonie ¹⁹. Nous arrivons ainsi aux estimations rassemblées dans la partie inférieure du Tableau 6 ci-après.

En ce qui concerne l'évaluation de l'emploi associatif total en Belgique, on constate qu'avec environ 209 000 travailleurs, on est sensiblement en-dessous de l'estimation fondée sur les données de l'O.N.S.S., à savoir près de 282 000 travailleurs (voir Tableau 5). Mais on se rappelle que cette approximation était vraiment très grossière et il nous semble que le nouveau résultat représente une indication nettement plus fiable.

¹⁸ Nous avons considéré comme wallonnes une proportion des A.S.B.L. du Brabant égale à celle de la population wallonne dans cette même province.

¹⁹ Certes, les données de l'I.N.S. présentées dans le Tableau 2 permettent de calculer une moyenne de 6,7 A.S.B.L. pour 1000 habitants dans les 4 provinces wallonnes contre une moyenne nationale de 7,2 (et de 5,8 dans les 4 provinces flamandes), mais cette différence et surtout les limites des données I.N.S. ne nous semblent pas justifier une autre hypothèse.

Tableau 6. Une évaluation des branches d'activités associatives (en 1989)

WALLONIE

Branches d'activité	Nombre de membres	Emplois	Budget
Social et médico-social (hôpitaux exclus).....	456 000	33 100	17 900
Hôpitaux (FIHW et AFIS).	-	11 700	36 000
Assoc. professionnelles.....	670 000	14 400	21 300
Formation.....	477 000	3 800	3 600
Culture.....	130 000	3 500	3 000
Tourisme et environnement	93 000	400	250
Sports.....	440 000	600	1200
Loisirs non sportifs.....	281 000	180	560
Coopération au dével.....	2 000	200	250
Activités religieuses.....	4 000	250	370
Totaux régionaux	(**)	68 130	84 430

BELGIQUE

Branches d'activité	Nombre de membres	Emplois	Budget (*)
Social et médico-social (hôpitaux exclus).....	1 400 000	101 600	54 900
Hôpitaux.....	-	35 900	110 500
Assoc. professionnelles.....	2 056 000	44 200	65 400
Formation.....	1 464 000	11 700	11 000
Culture.....	399 000	10 700	9 200
Tourisme et environnement.	285 000	1 230	770
Sports.....	1 350 000	1 840	3 700
Loisirs non sportifs.....	862 000	550	1700
Coopération au dével.....	6 100	610	770
Activités religieuses.....	12 300	770	1 140
Totaux nationaux	(**)	209 100	259 080

(*) En millions de FB.

(**) Une totalisation n'aurait pas de sens en raison des appartenances multiples de très nombreuses personnes.

Source: J. Defourny (1990 et 1992b).

Pour ce qui est des volumes budgétaires, les 259 milliards obtenus représentent au mieux un ordre de grandeur, car nous avons rencontré pour la variable "budget" de sérieux obstacles. Tout d'abord, certaines personnes interrogées avaient des réticences ou des difficultés à fournir l'information demandée. Ensuite, les chiffres du budget ne traduisent pas nécessairement les moyens mis en oeuvre par les associations: pour le personnel sous statut PRIME par exemple, le budget n'intègre bien souvent que la quote-part à charge de l'employeur ²⁰.

Si l'on considère à présent les différents secteurs d'activité associative, il apparaît clairement comme on pouvait s'y attendre que le secteur social et le secteur médical se taillent la part du lion avec environ deux tiers des emplois et des moyens budgétaires. Mais il faut souligner que le poids économique visible des activités n'est pas un indicateur fiable de l'intensité de la vie associative: dans certains domaines comme par exemple les sports et les loisirs non sportifs, le poids économique apparent des associations n'est pas très important, mais celles-ci n'en rassemblent pas moins des centaines de milliers de membres. Par ailleurs, notons aussi que le nombre de membres n'est lui-même qu'un indice partiel de la dynamique associative puisqu'il ne tient pas compte du degré d'adhésion ou d'engagement des membres, celui-ci pouvant notamment se traduire par un travail bénévole plus ou moins important.

e. L'importance du bénévolat

S'il est une dimension essentielle pour une appréciation qualitative de la vie associative, le bénévolat ou, si l'on préfère, le volontariat est aussi un paramètre économique incontournable, même s'il est difficile à appréhender. La non rémunération de ce type de prestation n'enlève rien au fait qu'il s'agit d'un facteur de production (le travail) mobilisé pour une activité de production (de biens ou le plus souvent de services).

Dans le cadre de l'enquête précitée, C. Janvier (1990) a cherché à mesurer le volume de travail bénévole presté dans les associations de Herve et de Rocourt. Elle a ainsi constaté que ces dernières pouvaient compter sur près de 5.000 bénévoles ²¹ travaillant en moyenne 3 heures par semaine. Ce résultat moyen de 3 heures/semaine est particulièrement intéressant car il est très proche de celui de V. Ginsburgh, S. Perelman et P. Pestieau (1987) qui se basaient sur une enquête réalisée en 1985 auprès de 1.200 ménages belges choisis de manière aléatoire. Ces auteurs concluaient en effet qu'environ 23 % des ménages participent au travail volontaire dans les associations, à raison de 12 heures par mois en moyenne ²².

²⁰ Les comptes d'une entreprise font parfois de même pour certains types d'aide publique, mais la subvention par les pouvoirs publics est évidemment beaucoup plus centrale dans le financement des activités associatives.

²¹ A noter que dans ce total, une même personne est comptée plusieurs fois si elle effectue du travail bénévole pour plusieurs associations.

²² Une autre enquête réalisée par M. Cannella (1991) sur les associations de la commune d'Ans a abouti à des résultats un peu supérieurs: 4,2 heures par semaine en moyenne lorsqu'on interroge les principaux responsables des associations, et 4,8 heures à partir d'une

C. Janvier a aussi calculé que la somme des heures de travail bénévole prestées à Herve et à Rocourt correspond, en équivalents temps plein, à environ 210 emplois dans la première commune et à 75 emplois dans la seconde, soit respectivement 3,2 % et 2,0 % de la population active de ces localités. Si l'on transpose au niveau régional et au niveau national la moyenne pondérée de ceux deux pourcentages ²³, c'est-à-dire 2,8 %, on obtient une masse de travail bénévole qui équivaut à 36.000 emplois à temps plein en Wallonie et à 115.000 emplois à temps plein pour l'ensemble du pays ²⁴.

Les comparaisons internationales sont très délicates en ce qui concerne le volume global du travail bénévole, car les études menées dans quelques pays varient considérablement, tant sur le plan des hypothèses de base que sur celui des méthodes. Il semble toutefois que le volontariat soit particulièrement important dans les pays anglo-saxons. Au Royaume-Uni par exemple, une enquête récente montre que 23 millions de personnes effectuent en moyenne 5 heures/semaine de travail bénévole dans les associations et que la masse de ces heures prestées équivaut à environ 750.000 emplois à temps plein ²⁵. Pour le reste, nous nous contenterons de renvoyer à quelques synthèses ou comparaisons de ces recherches ²⁶.

3. Les associations comme entités du non-marchand

Après avoir passé en revue quelques éléments d'analyse statistique, voyons à présent quelles approches conceptuelles ou théoriques peuvent contribuer aujourd'hui à une économie des associations. Chez nous, la plus commune de ces approches consiste à considérer les associations comme des entités du secteur non-marchand et à traiter celui-ci globalement. Une telle démarche présente certains avantages mais aussi d'importantes limites que l'on va brièvement évoquer.

Rappelons tout d'abord que l'appellation "secteur non-marchand" désigne la sphère des biens et des services qui sont mis à disposition en dehors du marché, c'est-à-dire dont le financement n'est pas assuré par un prix de marché destiné à couvrir au moins le coût de production, mais plutôt par des

enquête auprès d'un ensemble de bénévoles. Mais le nombre de personnes interrogées dans le cadre de cette étude est nettement plus faible que pour les deux autres enquêtes. Notons encore que selon M. Cannella, la coopération au développement est de loin le secteur dans lequel les bénévoles offrent en moyenne le plus d'heures de travail.

²³ Autrement dit, on fait alors l'hypothèse que le bénévolat associatif dans les deux localités en question est représentatif de celui qu'on trouve dans l'ensemble de la Wallonie mais aussi dans la Belgique toute entière.

²⁴ V. Ginsburgh, S. Perelman et P. Pestieau (1987) évoquent plutôt l'équivalent de 80.000 emplois à temps plein au niveau belge, soit +/- 2 % de la population active. La différence entre les deux résultats provient du pourcentage de personnes identifiées comme bénévoles dans la population.

²⁵ Il s'agit des résultats du *Charity Household Survey* cités par le *National Council for Voluntary Organisations* (1990).

²⁶ Voir notamment M. Le Net et J. Werquin (1985), D. Robbins (1991), ainsi que J. Defourny, V. Boniver et C. Richelot (1991)

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

a. Apports de la démarche

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

Pour l'économiste, une approche globale du non-marchand peut aussi se justifier du fait que toutes les productions non-marchandes lui posent certains problèmes identiques. On a déjà vu par exemple les difficultés qu'il y a à mesurer une valeur ajoutée sans référence à des prix de marché. Toute tentative de mesurer la productivité d'une association comme d'une organisation publique s'en trouve dès lors fortement handicapée. Or, la crédibilité du non-marchand, ou plutôt la reconquête de sa légitimité, passe probablement par une meilleure appréhension de sa performance ²⁷. Certes cette dernière ne peut s'apprécier en termes seulement économiques, mais la mise au point d'indicateurs de productivité représente tout de même un enjeu d'importance pour l'action associative comme pour le service public.

²⁷ Une partie de l'opinion publique tend à penser que l'absence de productivité mesurable comme dans le secteur marchand signifie que les activités non-marchandes sont non productives. Dans ce schéma de pensée, elles représenteraient plutôt une charge pour la société, financée par les ponctions fiscales et parafiscales opérées sur les activités marchandes, productives celles-là. Pourtant, une autoroute gratuite (non-marchande) est-elle moins productive qu'une autoroute à péage, offerte sur le "marché" des voies de communication par un exploitant qui crée ainsi une valeur ajoutée? Sur ce type de confusion, voir par exemple R. Deschamps et G. Liénard (1991).

De même, le problème des "incitants" (à l'efficacité) se pose pour l'ensemble du non-marchand. Alors que la sanction du marché et de la concurrence constitue un aiguillon de premier plan pour ceux qui y sont soumis, le secteur non-marchand est dénué de tels stimulants. D'autres mécanismes incitatifs y sont donc nécessaires pour limiter les risques de gaspillage ou de mauvaise allocation des ressources. C'est là encore un risque commun aux productions publiques et associatives et une raison supplémentaire d'aborder le non-marchand comme un tout ²⁸.

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

Une telle approche globale comporte aussi un certain nombre d'inconvénients. Un premier vient du fait que le non-marchand se définit par la négative: en disant seulement ce que ses composantes ne sont pas, il ne désigne aucun projet ou spécificité positive. De ce fait, il tend implicitement à se placer dans un état d'infériorité ou de subordination par rapport au secteur marchand ²⁹. Quant aux autres limites du concept, on peut les résumer de la façon suivante: d'une part, l'idée de non-marchand tend à gommer ou au moins à atténuer les différences fondamentales qui existent entre une dynamique associative et les modes d'action des pouvoirs publics, d'autre part, elle ne traduit aucunement les similitudes qui existent entre les associations et les entreprises privées traditionnelles.

Le premier volet peut être illustré par la question du financement. En effet, même en dehors du marché, les associations utilisent des modes de financement que l'on ne retrouve pas ou peu dans le secteur public. Ce sont les diverses formes de contributions volontaires auxquelles font appel tant d'associations: cotisations, dons des particuliers en espèces ou en nature, legs, mécénat d'entreprise, etc. ³⁰. De plus, à l'intérieur de chacune de ces catégories, de multiples formules sont possibles. Ainsi par exemple, les dons d'argent des particuliers peuvent être directs sous la forme de versements, de sommes offertes en espèces (collectes en rue, dans les églises,...), ou encore de prêts sans intérêt. Ils peuvent aussi être indirects par le biais de "placements éthiques" pour lesquels l'épargnant renonce à tout ou partie de son intérêt (associations de crédit alternatif en Wallonie, Netwerk Vlaanderen,...) ou qui produisent un bonus au profit d'associations déterminées (Epargne Cigale). On pourrait aussi considérer parmi les dons financiers des particuliers une partie au moins des sommes échangées contre des biens plus ou moins symboliques dont le prix de vente n'a guère de rapport avec le coût de production ou avec un quelconque prix de marché: autocollants, cartes de soutien, porte-clés, pin's, et dans une moindre mesure, les bougies d'Amnesty International, les cartes de

²⁸ On peut toutefois se demander si les risques de gaspillage ne sont pas souvent plus grands dans le secteur public que dans les associations (Voir quelques exemples fameux de grands travaux publics inutiles).

²⁹ La remarque vaut aussi pour l'appellation "association sans but lucratif" qui traduit bien l'antériorité de la reconnaissance légale des sociétés commerciales (1873).

³⁰ Des institutions publiques font parfois appel à des contributions volontaires (voir par exemple l'opération 48 81 00 organisée par la R.T.B.F.), mais c'est davantage dans le cadre d'actions très ponctuelles que pour un financement de leurs activités régulières.

voeux d'A.T.D.-Quart Monde, etc. Notons toutefois que ces deux derniers exemples peuvent aussi être analysés en termes plus marchands: le prix payé refléterait dans une large mesure la valeur du bien, celle-ci comprenant une composante "physique", mais aussi une composante plus subjective déterminée par l'intérêt que porte l'acheteur aux activités de l'association vendeuse. Quoi qu'il en soit, toutes ces pratiques témoignent d'un dynamisme et d'une ingéniosité qui, avec d'autres particularités (souplesse, rapidité,...), placent les associations bien davantage dans la sphère de l'initiative privée que dans une problématique de secteur public.

Les limites d'une analyse des associations par le non-marchand apparaissent encore plus fondamentales quand ces dernières ont des activités commerciales qui les inscrivent dans un cadre de marché et de concurrence. Certes, la loi belge du 27 juin 1921 stipule que "l'association sans but lucratif est celle qui ne se livre pas à des opérations industrielles ou commerciales, ou qui ne cherche pas à procurer à ses membres un gain matériel". Il est aussi vrai que l'ensemble de la doctrine et de la jurisprudence est unanime pour considérer que ces deux conditions sont cumulatives en dépit de l'emploi de la préposition "ou" dans le texte légal ³¹. En pratique pourtant, il est admis que l'association peut exercer à titre accessoire une activité industrielle ou commerciale, mais ce caractère accessoire n'a en fait jamais été précisément défini ³². Il n'est dès lors pas étonnant que de très nombreuses associations aient développé des activités commerciales, et même que des activités par essence commerciales (par exemple celles des Magasins du Monde - Oxfam) se soient structurées sous un statut d'A.S.B.L. lorsqu'elles sont liées à un objet social désintéressé (en l'occurrence une conscientisation à un commerce mondial plus équitable). Les opérations marchandes des associations ont même véritablement explosé au cours de la dernière décennie: en raison des limites inhérentes aux contributions volontaires et à la subsidiation publique en période de crise et d'austérité budgétaire, de plus en plus d'associations se sont trouvées obligées de rechercher une part croissante d'autofinancement en passant par des transactions marchandes. Celles-ci sont d'ailleurs encore plus diversifiées que les formes de contributions volontaires, comme en témoigne l'exemple de Greenpeace qui vend aujourd'hui des tee-shirts, du papier d'emballage, des nappes, du matériel scolaire et de multiples autres objets marqués du sigle de l'association.

On pourrait longuement dissenter sur les conséquences de cette évolution, notamment sur ses effets pervers pour le travail social ³³. Nous nous contenterons ici de souligner combien la notion de non-marchand est

³¹ Nous nous fondons ici sur une contribution de J.F. Romain (1992) à un récent ouvrage collectif sur le droit des associations en Europe.

³² Selon certains juristes, il suffirait que les profits résultant d'une telle activité soient affectés à la réalisation du but non lucratif. Pour d'autres par contre, il faudrait en plus un lien de subordination voire de nécessité entre l'activité commerciale et l'objet de l'association. Le débat entre ces deux courants doctrinaux n'a jamais été tranché.

³³ Quant elle tend à devenir dominante, la logique de l'autofinancement par le marché peut par exemple conduire des ateliers protégés à privilégier les travailleurs les moins handicapés, c'est-à-dire les plus productifs au détriment des autres. Voir à ce sujet A. Weerts (1990).

inadéquate pour rendre compte de ces pratiques commerciales de plus en plus courantes.

4. Les associations comme composante de l'économie sociale

Une autre approche s'est développée depuis le milieu des années 70 et a beaucoup contribué à souligner la pertinence économique des associations. C'est celle qui consiste à reconnaître l'existence d'un troisième grand secteur d'activités économiques, distinct des secteurs privé et public traditionnels, et à considérer que ce tiers-secteur dit d'économie sociale est formé de trois grandes composantes: les entreprises coopératives, les organisations mutualistes et les associations ³⁴. Une telle analyse repose notamment sur le fait que ces trois types d'organisation plongent une bonne part de leurs racines dans un même terreau: celui de l'associationnisme ouvrier du XIXe siècle qui a engendré les premières sociétés de secours mutuel, les premières coopératives et de multiples associations de nature politique et syndicale ³⁵. C'est en effet cette parenté historique mais aussi la volonté de défendre ensemble des intérêts communs qui, en France d'abord, ont amené les organisations coopératives, mutualistes et associatives à se rassembler au sein de ce qu'elles ont appelé l'économie sociale.

Cette affirmation d'un troisième secteur a débouché sur une reconnaissance par les pouvoirs publics français, qui a pris des formes diverses selon les gouvernements. Elle a aussi engendré un nombre croissant de travaux économiques qui ont notamment aidé à débroussailler et à quantifier la composante associative. Une dynamique du même genre s'est également manifestée là où le modèle français de l'économie sociale s'est le mieux exporté, c'est-à-dire en Espagne et en Belgique. Ailleurs, il s'est souvent avéré difficile voire impossible de trouver des expressions équivalentes au terme français "économie sociale" et/ou à repérer des catégories aussi nettes que les trois composantes précitées, surtout pour le volet associatif. Il n'empêche qu'on constate un peu partout une prise de conscience de l'importance des réalités économiques d'un troisième type. Cela a d'ailleurs amené la Commission des Communautés Européennes à créer en son sein une Unité "Economie sociale". C'est aussi cette prise de conscience qui a généré dans de nombreux pays de nouveaux courants de recherche et d'importants efforts pour mieux appréhender l'ensemble du troisième secteur et les associations tout particulièrement ³⁶.

³⁴ Nous avons proposé ailleurs une synthèse des recherches sur l'identité, les contours et les enjeux du secteur de l'économie sociale, en nous référant plus particulièrement à la réalité wallonne (Defourny, 1990) puis à celle de l'ensemble de la Belgique (Defourny, 1992b).

³⁵ Voir à ce sujet l'ouvrage d'A. Gueslin (1987). Il serait toutefois erroné de prétendre que l'ensemble de la composante associative trouve sa source dans l'associationnisme ouvrier du XIXe siècle.

³⁶ Parmi ces efforts scientifiques liés à une analyse du tiers-secteur au niveau international, citons à titre d'exemples les récents ouvrages collectifs dirigés par H. Anheier et W. Seibel (*The Third Sector*, 1990) et par J. Defourny et J.L. Monzon Campos (*Economie sociale - The Third Sector*, 1992).

Au niveau belge, c'est en Wallonie que l'idée d'un secteur d'économie sociale a le plus progressé, surtout depuis la mise en place, en 1989, du Conseil Wallon de l'Economie Sociale dont les travaux ont contribué à clarifier et à préciser le concept. En effet, bien qu'il existe plusieurs manières de définir l'économie sociale, le C.W.E.S. a proposé une définition qui a été reprise au niveau belge par le Conseil Central de l'Economie et en Espagne dans *le Libro Blanco de la Economía Social* remis au gouvernement national: "*L'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants: 1) finalité de service aux membres ou à a collectivité plutôt que de profit 2) autonomie de gestion 3) processus de décision démocratique 4) primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus*".

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

a. L'affirmation d'une éthique spécifique

Un autre intérêt d'une telle démarche est d'exprimer avec précision ce qui constitue en principe la spécificité première des associations: une éthique particulière qui se traduit au niveau des finalités de l'activité et du mode d'organisation ³⁷. Sans tomber dans de l'angélisme, on peut voir dans cette éthique la principale raison qui explique la capacité de nombreuses associations à mobiliser du travail bénévole. Si le bénévolat est par définition un travail non rémunéré en termes matériels (en argent ou en nature), on peut en effet considérer qu'il est "rémunéré" sous une autre forme: en termes d'épanouissement de soi, mais aussi de "sens à la vie" que le bénévole perçoit d'autant plus qu'il se sent utile à quelque chose jugé par lui important. Cela ne signifie bien sûr en aucune manière que l'action associative ait un monopole du sens. En particulier, l'action des pouvoirs publics est souvent guidée par des préoccupations éthiques similaires ³⁸. Cependant, si elle n'attire guère le bénévolat, c'est sans doute parce que les solidarités qu'elle met en oeuvre sont plus longues, plus indirectes et dès lors perçues tout différemment par le citoyen. D'ailleurs, quand des organismes publics promeuvent des solidarités courtes de manière ponctuelle (par exemple l'accueil d'enfants de l'ex-

³⁷ Ici plus encore qu'ailleurs, il convient d'insister sur l'hétérogénéité du monde associatif et sur la nécessité d'établir certaines distinctions, en particulier pour écarter les associations qui ne sont que des sociétés à but de lucre déguisées ou des organisations para-administratives. Voir à ce propos les typologies que nous présentons dans un autre travail (Defourny, 1992c).

³⁸ Il est tout aussi évident que l'activité des entreprises privées traditionnelles a elle aussi un sens pour ceux qui y sont liés comme travailleurs, propriétaires, clients, fournisseurs, etc., mais son "contenu éthique" n'est en général pas de nature à mobiliser du travail bénévole.

Yougoslavie, organisé à l'initiative de l'Office National de l'Enfance) ou même de manière plus régulière (consultations des nourrissons organisées par une commune et subsidiées par le même O.N.E.), ils parviennent eux aussi à mobiliser du volontariat ³⁹.

b. La difficile délimitation de l'économie sociale

A côté de ces apports incontestables, l'analyse des associations comme composante de l'économie sociale pose aussi certains problèmes. On a déjà évoqué le caractère très français de cette approche et la traduction problématique de l'expression "économie sociale" en d'autres langues. Plus fondamentalement, la question se pose de savoir si l'économie sociale englobe tout le monde associatif ou seulement les associations dont la pertinence économique est la plus marquée. Dans cette dernière hypothèse, généralement retenue par les scientifiques, il faut encore trouver une manière de juger cette pertinence économique et de délimiter la composante associative de l'économie sociale. Une solution assez simple et souvent utilisée consiste à exploiter la typologie de F. Caroux (1978) et à ne considérer dans l'économie sociale que les "associations gestionnaires", par opposition aux "associations d'expression" et aux "associations de revendication" ⁴⁰. Mais une telle classification est trop superficielle et ignore tous les cas de "mixité" entre les trois catégories. Aussi, pour partir de critères plus précis, d'autres suggèrent que la pertinence économique d'une association pourrait être indiquée par le paiement d'un salaire au moins, ou encore par l'enregistrement auprès de l'Administration de la T.V.A. Cependant aucune méthode ne fait encore l'unanimité.

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

c. Intérêt mutuel versus intérêt général

Une dernière limite de l'analyse des associations par le biais de l'économie sociale concerne la conception et la présentation de celle-ci en trois

³⁹ Un autre exemple est le bénévolat au sein des comités de parents liés aux écoles publiques.

⁴⁰ Voir les typologies passées en revue dans un autre article déjà mentionné (Defourny 1992c).

composantes. Le triptyque coopératives-mutualités-associations est aujourd'hui classique et très commode. Cependant, en définissant les frontières intérieures de l'économie sociale sur base de statuts juridiques, il laisse croire à une certaine homogénéité de chaque composante, y compris de la composante associative. Or, non seulement cette dernière est fort hétérogène, mais en plus, une ligne de démarcation assez fondamentale sépare les associations en deux sous-ensembles: d'un côté, on a celles qui visent l'intérêt de leurs seuls membres (clubs sportifs, cercles de loisirs,...), de l'autre côté, on trouve celles qui servent une population autre que leurs membres (associations de service social ou à vocation humanitaire, etc.). Il y a là une nette différence à un niveau pour le moins essentiel (les objectifs de l'organisation), même si certaines associations tiennent à la fois de l'une et l'autre catégorie ⁴¹.

Dans sa définition de l'économie sociale, le C.W.E.S. n'a pas ignoré cette réalité puisqu'il a spécifié une "finalité de service aux membres *ou* à la collectivité". Cependant, c'est B. Gui (1991) qui a fourni à ce sujet l'analyse la plus rigoureuse et la plus générale. Pour lui en effet, toute organisation micro-économique privée peut être caractérisée par les deux critères suivants: le type de personnes contrôlant l'activité, c'est-à-dire possédant l'ultime pouvoir de décision (la *dominant category*) et le type de personnes bénéficiaires, c'est-à-dire auxquelles est destiné sous une forme explicite ou implicite le "surplus" de l'organisation (la *beneficiary category*). Sur cette base, il considère que la distinction la plus fondamentale entre les différentes formes possibles d'organisation se situe entre les "organisations d'intérêt mutuel" (*mutual benefit organizations*) où le groupe de personnes qui contrôlent l'activité se confond avec celui des bénéficiaires, et d'autre part, les "organisations d'intérêt général" (*public interest organizations*) où ces deux groupes ne coïncident pas. Il met ainsi en évidence tout ce qui sépare les associations d'intérêt mutuel des associations d'intérêt général. Cependant, en passant en revue les différents types de personnes qui peuvent constituer ses deux groupes clés (travailleurs, clients, fournisseurs, investisseurs, administrateurs, donateurs, personnes aidées,...), B. Gui montre aussi que les coopératives de toutes sortes (de travailleurs, de consommateurs, d'épargnants, de producteurs agricoles, etc.) ainsi que les mutualités sont des organisations d'intérêt mutuel au même titre qu'une partie des associations. Mieux encore, ces organisations partagent avec les associations d'intérêt général ce qui, selon lui, est la caractéristique essentielle du troisième secteur: le groupe des bénéficiaires n'est pas constitué par des investisseurs ⁴². En ce sens, même si elle affaiblit la représentation la plus traditionnelle de l'économie sociale (trois composantes bien distinctes),

⁴¹ Par exemple, un comité de quartier ou une association de consommateurs défend les intérêts et le bien-être de ses membres, mais son action sert en même temps les intérêts d'habitants ou de consommateurs non adhérents. Ajoutons qu'historiquement, la multiplication d'associations au service de leurs membres a souvent débouché sur la création d'organisations d'intérêt plus général.

⁴² En détenant au moins une part du capital social, les membres des coopératives sont des apporteurs de capitaux, mais ils ne sont pas des "investisseurs" au sens de Gui car leur objectif principal n'est pas la rémunération du capital investi (par un surplus distribué explicitement ou implicitement).

l'analyse de Gui renforce plutôt la cohérence interne du concept d'économie sociale.

5. Les associations en tant que *non-profit organizations*

Comme pour l'économie sociale, c'est aussi autour de l'idée de troisième secteur ou de troisième type d'organisation que s'est développée, depuis une quinzaine d'années et à partir des Etats-Unis, une importante littérature sur les *non-profit organizations (NPO)*. Mais alors que le centre de gravité conceptuel de l'économie sociale est plutôt constitué par l'entreprise coopérative⁴³, le pôle essentiel du *third sector* dans la tradition anglo-saxonne est incontestablement l'organisation privée à but non lucratif dont le plus proche parent chez nous est l'A.S.B.L.. Dans cette mesure, les analyses économiques des NPO sont plus directement adaptées aux associations que les approches par l'économie sociale ou le non-marchand.

Nous n'avons aucunement la prétention de présenter ici une synthèse des théories de la NPO, tant celles-ci sont nombreuses et variées. Nous nous contenterons plutôt de donner un bref aperçu général des grandes lignes de recherche qui traversent cette littérature. Avant cela toutefois, précisons ce que l'on entend généralement par *non-profit organization*. Bien que cette expression ne soit couramment utilisée qu'aux Etats-Unis⁴⁴, les chercheurs l'utilisent aujourd'hui pour désigner les organisations privées qui ont toutes la caractéristique suivante: en vertu de leurs règles constitutives, elles ne peuvent pas distribuer leurs bénéfices ou surplus aux personnes qui les contrôlent (membres, directeurs, administrateurs,...). Ce trait essentiel des NPO est appelé la "contrainte de non-distribution". En fait, il n'est pas interdit à ces organisations de faire du profit, mais elles doivent affecter tout surplus à la réalisation de leurs objectifs⁴⁵. C'est sur cette spécification apparemment sommaire mais en réalité très fondamentale qu'est fondée la plus grande partie de l'analyse économique des NPO.

A la suite de H. Hansmann (1987), on peut percevoir deux grands types de théories des NPO: d'une part, celles qui cherchent à expliquer l'existence et le rôle des NPO et d'autre part, celles qui s'interrogent sur leurs comportements. Les premières visent à répondre à des questions comme celles-ci: Pourquoi trouve-t-on des NPO dans nos régimes économiques? Pourquoi sont-elles plus nombreuses ou plus importantes dans certains pays que dans d'autres?

⁴³ Si, sur base de critères quantitatifs comme le volume de l'emploi, les associations ont dans l'économie sociale un poids très supérieur à celui des autres composantes, il est facile de montrer que les diverses conceptions possibles de l'économie sociale empruntent beaucoup aux "principes coopératifs" et plus généralement à la pensée coopérative. (Voir par exemple M. Marée et M.A. Saive, 1983).

⁴⁴ Au Royaume-Uni par exemple, on parlera plutôt de *voluntary organizations* ou de *voluntary sector*.

⁴⁵ Le surplus éventuel servira le plus souvent au financement des activités futures, mais il peut aussi être distribué, par exemple au titre d'une aide sociale, à des personnes qui n'exercent aucun contrôle sur l'organisation.

Pourquoi sont-elles très présentes dans certaines activités et pas du tout dans d'autres? Quelles fonctions économiques assurent-elles? L'autre ensemble de théories traitent plutôt les questions suivantes: Quels objectifs les NPO poursuivent-elles? Quelles sont les motivations des entrepreneurs et des dirigeants dans ce secteur? En quoi les NPO diffèrent-elles sur ces divers plans des entreprises privées classiques (*for-profit firms*) et des organisations publiques? L'efficacité productive des NPO est-elle inférieure ou supérieure à celle des autres formes d'organisation? Quels facteurs expliquent ces différences?

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

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

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

un maximum de profit ⁴⁶. Par contre, ils auront davantage confiance si le service est fourni par une NPO, car la contrainte de non-distribution du profit éventuel fera que la NPO sera beaucoup moins incitée à adopter un tel comportement.

Le même raisonnement est valable pour les donateurs potentiels (d'argent ou de travail bénévole) en faveur d'une oeuvre: ils seront plus enclins à donner à une NPO parce que celle-ci affectera plus certainement leurs dons à l'action qu'ils veulent soutenir. Pour ces différentes situations qui engendrent une préférence des demandeurs pour les NPO ⁴⁷, on parle aussi de "*contract failure*" dans la mesure où les arrangements contractuels classiques n'offrent pas aux acheteurs des garanties suffisantes quant au comportement des producteurs. Notons enfin qu'une analyse du même genre avec des résultats analogues peut aussi être menée en termes de "coûts de transaction" ⁴⁸. Une telle approche, typiquement dans la ligne du *New Institutional Economics*, permet notamment de montrer que les NPO peuvent également être une réponse à des problèmes d'information entre demandeurs et pas seulement entre acheteurs et producteurs (M. Krashinsky, 1986).

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

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

⁴⁶ Si les pouvoirs publics participent au financement du service, ils sont, comme les parents, des acheteurs (pour le compte de la collectivité) et ils risquent comme eux d'être victimes de l'asymétrie de l'information.

⁴⁷ On parle de demandeurs ou d'acheteurs au sens large. Ainsi, un donateur peut être vu comme l'acheteur de services qu'il fait prêter au bénéfice d'autres personnes ou d'une collectivité.

⁴⁸ Pour rappel, à la suite d'auteurs comme O. Williamson (1975), on appelle "coûts de transaction" les coûts engendrés par la préparation et la surveillance des transactions économiques. Ils incluent notamment le temps et les moyens nécessaires à la collecte d'informations, au processus de prise de décision et aux opérations de contrôle.

Il faut aussi souligner le rôle des pouvoirs publics qui, dans de nombreux pays industrialisés, semblent déléguer à des NPO la production de certains biens collectifs ou quasi-collectifs, mais assurent en grande partie le financement de ces activités. Pour expliquer une telle déléation de mission, trois grandes raisons sont souvent avancées. Tout d'abord, lorsque les décideurs publics se voient réclamer par les citoyens ou optent eux-mêmes pour des services différenciés en fonction de facteurs linguistiques, ethniques ou religieux, le recours à des NPO pour assurer une telle différenciation peut s'avérer commode. On rejoint ici l'argument précédent d'E. James et l'on peut illustrer une telle idée par le cas des Pays-Bas où l'essentiel des services sociaux, de santé et d'éducation sont assurés par des organisations confessionnelles de tendances diverses. Le cas de la société belge segmentée en "piliers" peut dans une certaine mesure être analysé de la même façon. En second lieu, comme une organisation privée peut plus facilement faire payer aux usagers les services offerts, le coût supporté par l'Etat peut être diminué ou le nombre de bénéficiaires accru pour un même financement public, si la responsabilité de la production est laissée à des NPO. Enfin, le coût total de production peut lui-même être inférieur à celui d'une production publique, si les NPO n'ont pas les mêmes contraintes salariales que le secteur public ou lorsqu'elles bénéficient de travail bénévole.

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

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

c. Comportement et efficacité des NPO

En liaison avec la littérature précitée ou indépendamment de celle-ci, un certain nombre de modèles ont été construits pour analyser non plus l'existence ou le rôle des NPO, mais plutôt leur comportement et leur performance. Ainsi par exemple, quelques modèles d'optimisation ont été développés dans la tradition néo-classique, notamment pour les hôpitaux, les universités libres et

les organisations de production artistique. Cependant, outre leur conception étroitement liée au contexte nord-américain, ces modèles reposent sur une spécification souvent très simplificatrice de la fonction objectif des NPO: maximisation de la qualité ou de la quantité du service produit, maximisation du budget de l'organisation ou des avantages matériels des membres, etc.

Plus féconds nous paraissent les débats sur l'efficacité productive des NPO, qui ne supposent pas une fonction objectif prédéterminée. Ainsi, plusieurs auteurs affirment que les NPO ont une tendance intrinsèque à l'inefficacité productive, c'est-à-dire à la non-minimisation de leurs coûts (pour un niveau de production donné). En particulier, A. Alchian et H. Demsetz (1972) ainsi que H. Hansmann (1980) estiment que les dirigeants (administrateurs et directeurs) d'une NPO ne sont guère incités à orienter leur organisation vers une minimisation des coûts, dans la mesure où la contrainte de non-distribution les empêchent de s'approprier les gains qui résulteraient d'une éventuelle réduction des coûts. D'ailleurs, ajoute Hansmann (1987), si les NPO n'avaient pas en général des coûts plus élevés que les entreprises privées à but lucratif dans une situation identique, on en trouverait bien davantage opérant avec succès dans de nombreuses branches d'activité dont elles sont généralement absentes.

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

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

d'entreprise "multiproduit" ont été élaborés pour rendre compte de cette particularité (voir par exemple E. James, 1983).

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

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

Conclusions

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

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

utilisation aussi efficace que possible de l'argent de la collectivité. Les difficultés que connaissent aujourd'hui les finances de la plupart des Etats ne peuvent que renforcer cette exigence.

Dans cette perspective, il serait logique et stimulant que puissent être comparées les efficacités respectives de différentes formes d'organisation offrant le même type de bien ou de service (organisation associative, institution publique, entreprise à but lucratif...). Plusieurs méthodes peuvent être utilisées à cette fin, mais jusqu'à présent, elles ont surtout été appliquées à l'étude des services publics ⁴⁹. En ce qui concerne les activités associatives, tout ou presque reste à faire. A condition de prendre en compte les dimensions qualitatives et pas seulement quantitatives de ces dernières, de telles analyses comparées pourraient par exemple montrer dans quels genres d'activité les associations sont les plus performantes et doivent être activement encouragées par les pouvoirs publics. Elles contribueraient sans doute ainsi à renforcer la crédibilité de bien des associations.

La performance d'une organisation peut globalement se définir comme la capacité de celle-ci à atteindre ses objectifs. Aussi, la clé d'une analyse de performance réside-t-elle dans l'appréhension de ces objectifs et de leur niveau de réalisation. Toutefois, pour être complète, une telle analyse doit aussi intégrer les "effets secondaires" et les externalités engendrées par l'activité ⁵⁰. Par exemple, si une association reconnue comme entreprise d'apprentissage professionnel (E.A.P.) permet, outre une requalification professionnelle, de réduire le pourcentage de récidive et de réincarcération chez des jeunes délinquants, on ne peut négliger cette externalité positive, y compris d'un strict point de vue financier puisqu'elle génère une économie pour le budget de l'Etat. En concevant en ce sens des analyses "coûts-bénéfices", il serait sans doute possible de promouvoir une approche à la fois globale et rigoureuse des associations.

Une telle démarche multidimensionnelle suppose évidemment que soient dépassés les "économismes" en tous genres, notamment ceux qui voudraient enfermer les associations dans des fonctions objectifs étriquées et réductrices. La littérature qu'on a évoquée suggère à suffisance que les organisations privées sans but de lucre ne peuvent être abordées qu'en combinant à des éléments économiques des paramètres sociaux, politiques et culturels. En ce sens, c'est bien une véritable "économie politique" des associations qu'il s'agit de construire.

⁴⁹ Voir à ce sujet le récent ouvrage de B. Meunier (1992) sur l'évaluation et la gestion du non-marchand, ainsi que les nombreux travaux empiriques auxquels il fait référence.

⁵⁰ B. Meunier (1992) parle alors d'efficacité indirecte.

BIBLIOGRAPHIE

ALCHIAN A. & DEMSETZ H. (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, vol. 62, 777-795.

ANHEIER H. & SEIBEL W., eds. (1990), *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, W. de Gruyter, Berlin.

BADELTE C. (1990), "Institutional Choice and the Nonprofit Sector", in: *The Third Sector* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), 47-64.

BELLEY M. (1988), "Les relations entre économie sociale, économie publique et économie privée. La dérive des coopératives au Québec", in: *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes*, Actes du XVIIe Congrès du CIRIEC, Liège, 131-141.

BEN-NER A. & GUI B., eds., (1991), "The Nonprofit Sector in the Mixed Economy", Special Issue of the *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, no 4.

BEN-NER A. & VAN HOOMISSEN T. (1991), "Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, 519-550.

BRUNEAU C. (1988), "L'état des publications sur les associations en France (1930-1985)", *Revue de l'économie sociale*, n°14, 29-34.

BRUNEAU C. & RIOUX J.-P. (1981), "Les associations en France, 1930-1980. Essai de bibliographie rétrospective", *Archives de sciences sociales de la coopération et du développement*, n° 58 , 119-164.

CANNELLA M. (1991), *Le bénévolat dans les associations*, mémoire de licence, Université de Liège.

CERRADA I., DESPRET M.-P., FLINKER J. & VOGELS J.-P. (1987), "Pourra-t-on faire l'économie des associations?" in: *Des associations* (Fond. M. Hicter), 187-213.

COMMISSION DROIT ET VIE DES AFFAIRES (1985), *Les A.S.B.L. Evaluation critique d'un succès*, Ed. Story-Scientia, Gand.

CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE (1990), *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur.

COURTOIS J. (1991), *Les associations. Un monde méconnu (enquête nationale)*, Ed. du Crédit Coopératif, Nanterre.

DEFOURNY J. (1990), "L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie et en Europe", dans *Les Régions et l'Europe*, Rapport de la

Commission 3 au 9e Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi, 155-179.

DEFOURNY J. (1992a), "The Origins, Forms and Roles of a Third Major Sector" in: *Economie sociale - The Third Sector* (J. Defourny & J.L. Monzon), 27-50.

DEFOURNY J. (1992b), "Le secteur de l'économie sociale en Belgique", in: *Economie sociale - The Third Sector* (J. Defourny & J.L. Monzon), pp. 225-252.

DEFOURNY J. (1992c), "Histoire et actualité du fait associatif. Quelques repères", in: *Vie associative et fonctions collectives*, Rapport de la Commission 4 du Xe Congrès des Economistes Belges de Langue Française, CIFOP, Charleroi, pp. 21-34.

DEFOURNY J., BONIVER V., & RICHELLOT C. (1991), "Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations in the European Community", *Panorama of E.C. Industry*, Commission of the European Communities, Luxembourg, 121-141.

DEFOURNY J. & MONZON J.L., eds. (1992), *Economie sociale - The Third Sector*, Ed. De Boeck, Bruxelles.

DESCHAMPS R. & LIENARD G. (1991), "Secteur non-marchand: choix, spécificité et objectifs", *Reflets et perspective de la vie économique*, vol. 30, pp. 379-384.

FONDATION MARCEL HICTER (1987), *Des associations*, Editions Vie Ouvrière, Bruxelles.

GINSBURGH V., PERELMAN S. et PESTIEAU P. (1987), "Le travail bénévole", dans *Les niveaux de vie des Belges*, Rapport de Commission au 7eme Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi.

GINSBURGH V. & PESTIEAU P., eds. (1987), *L'économie informelle*, Editions Labor, Bruxelles

GUESLIN A. (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Ed. Economica, Paris.

GUI B. (1991), "The Economic Rationale for the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 4, 551-572.

HANSMANN H. (1980), "The Role of Non profit Enterprise", *Yale Law Journal*, vol. 89, 835-901.

HANSMANN H. (1987), "Economic Theories of Nonprofit Organization", in: *The Nonprofit Sector* (W.W. Powell, ed.), 27-42.

INSTALLLE M. (1991), "Le secteur non-marchand: impact sur l'emploi et place de travailleurs", *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 30,397-406.

JAMES E. (1983), "How Nonprofits Grow: A Model", *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 2, 350-365.

JAMES E. (1986), "The Private Nonprofit Provision of Education: A Theoretical Model and Application to Japan", *Journal of Comparative Economics*, vol. 10, 255-276.

JAMES E., ed. (1989), *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, Oxford University Press, New York.

JAMES E. (1990), "Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspective" in: *The Third Sector* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), 21-30.

JAMES E. & ROSE-ACKERMAN S. (1986), *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, Harwood Academic Publishers, London.

JANVIER C. (1990), *Evaluation de l'importance économique des associations dans deux communes de la Province de Liège*, mémoire de licence, Université de Liège.

KENDALL J. & KNAPP M. (1992), *Charity Statistics in a European Context: A Position Paper on the Research Issues*, Report to the Charities Aid Foundation, University of Kent, Canterbury.

KNAPP M. (1984), *The Economics of Social Care*, Macmillan, London.

KRASHINSKY M. (1986), "Transactions Costs and a Look at the Nonprofit Organization", in: *The Economics of Nonprofit Institutions* (S. Rose-Ackerman, ed.), 114-132.

LE NET M. & WERQUIN J. (1985), *Le volontariat. Aspects sociaux, économiques et politiques en France et dans le monde*, Notes et études documentaires n° 4780, Ed. La Documentation Française, Paris.

MAREE M. & SAIVE M.A. (1983), *Economie sociale et renouveau coopératif*, Travaux de recherches du CIRIEC 83/07, Liège.

MEISTER A. (1972), *Vers une sociologie des associations*, Editions Ouvrières, Paris.

MEISTER A. (1974), *La participation dans les associations*, Editions Ouvrières, Paris.

MEUNIER B. (1992), *Le management du non-marchand*, Ed. Economica, Paris.

NELSON R. & KRASHINSKY M. (1973), "Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and Organization of Supply", in: *Public Subsidy for Day Care of Young Children* (R. Nelson & D. Young, eds.), D.C. Heath & Co, Lexington, Mass.

O'NEIL M. (1989), *The Third America; The Emergence of the Nonprofit Sector in the United States*, Jossey-Bass, San Francisco.

POWELL W. W., ed., (1987), *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven.

ROBBINS D. (1990), "Voluntary Organizations and the Social State in the European Community", *Voluntas*, vol. 1, no 2, 98-128.

ROMAIN J.-F. (1992), "Le droit belge des associations", in: *Le droit des associations* (G. Soussi & Y. Mayaud, eds.), 1-36.

ROSE-ACKERMAN S., ed., (1986), *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New York.

SEIBEL W. (1989), "The Function of Mellow Weakness. Nonprofit Organizations as Problem Nonsolvers in Germany", in: *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, (E. James, ed.), 177-192.

SEIBEL W. & ANHEIER H. (1990), "Sociological and Political Science Approaches to the Third Sector", in: *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), 7-20.

SOUSSI G. & MAYAUD Y., eds., (1992), *Le droit des associations*, vol.1, Commission des Communautés Européennes et Editions Lamy, Paris.

WEERTS A. (1991), *Analyse économique des ateliers protégés*, mémoire de licence, Université de Liège.

WEISBROD B.A. (1974), "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy", in: *Altruism, Morality and Economic Theory* (E.S. Phelps, ed.), Russell Sage, New York, 171-195.

WEISBROD B.A. (1977), *The Voluntary Nonprofit Sector*, D.C. Heath & Co, Lexington, Mass.

WEISBROD B.A. (1988), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

WILLIAMSON O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.

