



**HAL**  
open science

# Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique: Un cheminement théorique

Patrick Gianfaldoni

► **To cite this version:**

Patrick Gianfaldoni. Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique: Un cheminement théorique. XIXe Rencontres du Réseau Interuniversitaire de l'Économie Sociale et Solidaire: "ESS de la culture et culture de l'ESS", Réseau Interuniversitaire de l'Économie Sociale et Solidaire, May 2019, Marne-la-Vallée, France. hal-03555831

**HAL Id: hal-03555831**

**<https://hal.science/hal-03555831>**

Submitted on 3 Feb 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Économie sociale d'entreprise versus Économie sociale politique : Un cheminement théorique

**Patrick Gianfaldoni**

[patrick.gianfaldoni@univ-avignon.fr](mailto:patrick.gianfaldoni@univ-avignon.fr)

Laboratoire Biens Normes et Contrats (LBNC)

UFR Droit Économie Gestion – Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse (UAPV)

74 rue Louis Pasteur, 84029, Avignon Cedex 1, France.

« Appuyez-vous sur les principes : ils finiront bien par céder » (Oscar Wilde)

Depuis 1980, l'ESS s'est renforcée à la fois par la réaffirmation des valeurs et principes promus par l'économie sociale historique (ESH) et par l'apport d'un nouveau courant de pensée s'affichant comme économie solidaire ou nouvelle économie sociale (NES). L'ESS peut être considérée comme la résultante ou l'aboutissement de confrontations et convergences de ces deux courants dans les champs académiques et intellectuels. Aussi, au cours des années 90' et 2000', l'ESS a-t-elle bénéficié d'une double reconnaissance, universitaire (diplômes, réseaux d'études et de recherche, multiplication des publications) et politique (réseaux et collectifs d'acteurs, dispositifs publics, institutions et politiques publiques).

Les années 2010 marquent un tournant pour les structures associatives employeurs, exposées à la diffusion-extension rapide des normes entrepreneuriales et gestionnaires, en concomitance avec des logiques concurrentielles. L'Etat, dont dépendent les associations, promeut un nouvel ordre gestionnaire/concurrentiel par l'instauration de règles de contrôle-évaluation et l'avènement des quasi-marchés publics. La « *social enterprise* » tend alors à s'imposer tout autant dans l'esprit de l'action publique que dans les visées stratégiques, fonctionnelles et opérationnelles des mouvements de l'ESS. Dans ce contexte institutionnel renouvelé, l'objet de notre contribution est d'interroger le modèle de la firme sociale au regard de ce que nous qualifions d'économie sociale d'entreprise (ESE). Jouant de syncrétisme, le modèle imprègne les représentations et transparaît en pratiques. La perspective déclarée est tout autant de transformer structurellement les modes économiques et de gestion d'organisations jusque-là non marchandes et à but non lucratif, que de convertir la solidarité publique-démocratique en solidarité entrepreneuriale-philanthropique. En d'autres termes, désocialiser et dépolitiser la question sociale, afin de dépasser les fondements de l'économie sociale politique (ESP).

Cette posture problématique exige de questionner l'ESE à la lumière de sa structuration théorique. L'économie sociale d'entreprise constitue-elle un changement de paradigme ? Ou s'agit-il plutôt d'une nouvelle trajectoire complémentaire et attenante ? Pour ce faire, il convient de délimiter le champ d'application de l'ESE puis d'examiner un corpus de travaux théoriques en sciences économiques visant à cerner la conception rationaliste de l'ESE. Une conception normative de l'ESE consiste à catégoriser la firme sociale avant d'aborder différentes interprétations et possibles représentations.

Dans un premier temps, nous traçons le périmètre et précisons les contenus de l'économie sociale d'entreprise en Amérique du Nord. L'organisation à but non lucratif (OBNL) tend à s'imposer comme un idéal-type dans la nomenclature et les études des structures associatives en Europe.

A la suite, nous revenons sur un ensemble de théories néo-institutionnalistes justifiant l'existence et la performance spécifique des OBNL, entendues comme des firmes à part entière. La thèse complémentariste en économie de la firme repose sur le postulat d'une substituabilité entre plusieurs modes de coordination dans la création et l'allocation de richesses.

Dans ce sens, l'avènement de la catégorie de firme sociale peut s'expliquer, dans une troisième étape, par l'intermédiaire de théories mettant en évidence les défaillances des OBNL. Après avoir défini la firme sociale comme modèle de référence en ESE et traité de son caractère hybride, il s'agit de proposer une déclinaison de figures en phase avec différentes réalités.

## **1. Le champ d'application de l'économie sociale d'entreprise**

### **1.1. Une taxonomie très large**

Par distinction avec l'économie marchande capitaliste et l'économie publique, l'ESE constituerait, selon une première approche normative, un troisième secteur (*Third sector*) assimilé le plus souvent à un *Nonprofit Sector* aux Etats-Unis d'Amérique.

Tout d'abord signalons que le découpage du *Third Sector* avancé par l'ISTR (*International Society for Third-sector Research*) s'avère très large, incluant les *non-governmental organizations (NGOs)*, les *non-profit organizations*, les *voluntary associations*, les *social economy organizations*, les *community organizations*, les *self-help and mutual organizations*, les *civil society organizations*, les Fondations, les œuvres philanthropiques et les manifestations organisées, globales ou locales, de la société civile (sous la forme de forums sociaux, d'organisations religieuses ou de réseaux d'acteurs). Afin de dessiner les frontières du champ couvert par l'ESE dans le cadre des approches *Third sector* et *Nonprofit Sector (NPS)*, nous retenons en première appréciation la taxonomie issue des travaux de recherche regroupés dans Powell et Steinberg (ed.) (2006) et mise en perspective historique par Dobkin Hall (2006).

Les *voluntary organizations* sont identifiées en fonction des contributions reçues en temps de volontariat, en biens et services quasi-gratuits ou en valeur monétaire, certaines *for-profit organizations* et organismes gouvernementaux pouvant aussi recevoir de substantielles contributions monétaires ou en temps de travail volontaire.

Les *independent sector organizations* se réfèrent aux organismes de bienfaisance (*charities*) et de *social welfare*, nominalement indépendants mais difficilement indépendants financièrement de l'Etat ou des fondations.

Les *nonmarket institutions* regroupent, selon le *Public Choice Society*, les organismes gouvernementaux, les organisations *nonprofit*, les coopératives de consommation, les clubs sociaux où se rencontrent des personnes autour d'un intérêt, d'une profession ou d'une activité commune, les groupes communautaires à structure légale formelle (*incorporated associations*). Ce découpage doit être distingué de celui proposé par le *Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy (CIRIEC)* qui introduit la notion d'économie sociale incluant les coopératives, mutuelles, *credit unions*, sociétés autogérées et associations, considérées comme des « *private companies* » et pour lesquelles l'affectation des profits et les

processus de prise de décision ne sont pas directement liés aux parts de capital détenues par les membres.

Les *International Nongovernmental Organizations* (INGOs), que Boli (2006) s'attache à caractériser, ne relèvent ni d'accords intergouvernementaux ni de sociétés commerciales, mais sont des organisations *not-for-profit* regroupant des citoyens volontaires aux niveaux local, national et international, en soutien ou en complémentarité des politiques publiques, qui assurent une variété de fonctions (d'expertise, d'analyse, opérationnelles, ...) et fournissent une palette de services à dimensions humanitaire, sociale, et de défense des droits politiques, au travers de programmes de développement et en mobilisant la société civile.

## 1.2. La notion de *Nonprofit Sector*

Plus spécifiquement, la notion de *Nonprofit Sector* (NPS) se rapporte à un ensemble d'entités, recoupant en partie les quatre catégories précédentes (y compris les INGOs). Cinq critères les définissent (Boris et Steuerle, 2006, p.67 ; d'Anheier et Salamon, 2006, p.95) : (1) ces entités recouvrent une réalité instituée et sont structurées à des fins d'intérêt général (*organized*) ; (2) si elles peuvent recevoir des fonds publics significatifs, elles ne se soumettent pas à une autorité gouvernementale (*private*) ; (3) autonomes dans leurs décisions et leur gestion, elles ont la maîtrise de leurs activités et possèdent leur propre mode de gouvernance (*self-governed*) ; (4) ne rémunérant pas de propriétaires du capital ou cadres-dirigeants par les profits engrangés, elles consacrent les bénéfices aux investissements nécessités par leurs missions ; (5) elles s'appuient dans une large mesure sur des volontaires dont l'implication repose sur un libre choix et non sur une contrainte légale ou un motif personnel.

Exonérées d'impôts sur les revenus réalisés en vertu de leur finalité d'intérêt général et de leur non lucrativité, ce qui n'est pas le cas de toutes *tax-exempt organizations* (exemption fiscale)<sup>1</sup>, plus d'un million cinq cent mille *Nonprofit Organizations* (NPO) sont enregistrées en 2015 aux Etats-Unis, pouvant être classifiées en trois types principaux<sup>2</sup>.

Les *public charities* (un million d'entités et près de 70% des NPO), exemptées fiscalement d'impôts sur les sociétés ainsi que sur les dons et legs qui leur sont adressés, sont des relais de l'intérêt général oeuvrant pour le bien public. Elles sont très présentes dans les services humains (35,2% du total des *charities*), l'éducation (17,2%), la santé (12,4%), les arts (10%), mais aussi dans le champ religieux (6,5%) ou dans le domaine de l'environnement et des animaux (4,6%) ; cependant, les secteurs de la santé et de l'éducation représentent respectivement 58,7% et 17,9% des revenus, 59,9% et 17,2% des dépenses, 42,9% et 30,8% des actifs des *public charities*.

Les *private foundations* (7% des NPO) se composent de Fondations subventionnaires indépendantes<sup>3</sup> (90% du total), de Fondations opérationnelles pilotant des programmes, de Fondations affiliées à un groupe d'entreprises et de Fondations liées à une communauté, auxquelles viennent s'ajouter des Fondations publiques, créées et financées en tout ou partie par des organismes d'Etat. Elles tirent leurs ressources de dons privés en provenance de personnes physiques ou morales, où prédomine historiquement le capital familial de groupes industriels concentrés et dans la période actuelle la collecte de fonds auprès de l'actionariat

---

<sup>1</sup> Parmi les 30 types recensés de *tax-exempt organizations*, certaines sont reconnues d'intérêt général ou d'intérêt public mais rémunèrent toutefois leurs membres propriétaires par la voie des profits réalisés : comme des coopératives de crédit, des sociétés holding de retraite, des sociétés mutuelles d'assurance, ...

<sup>2</sup> McKeever B., 2018, *The Nonprofit Sector in brief 2018*, National Center for Charitable Statistics, Urban Institute, <https://nccs.urban.org/publication/nonprofit-sector-brief-2018> <sup>2</sup>

<sup>3</sup> 86203 entités pour un total de 63 milliards de dons financiers, en bonne part vers les *public charities*.

institutionnel. La fonction redistributive des Fondations en direction de « publics » ciblés défavorisés ou de secteurs privilégiés (culture, santé, recherche, religion, environnement, ...) est largement favorisée par des mesures de défiscalisation (Prewitt, 2006, p.365-366).

Les autres types de *NPO* (23% des *NPO*) se composent des organisations fournissant des services d'intérêt collectif à leurs membres adhérents et, à ce titre, sont exemptées fiscalement d'impôts sur les sociétés mais non sur les dons et legs qui leur sont adressés. Elles rassemblent les organismes de défense des droits et d'intérêt (ligues civiques ou commerciales, organisations de vétérans de guerre, ...), les syndicats et organisations professionnelles, les chambres de commerce et de métier, clubs récréatifs, organismes de gestion des soins et de santé.

### 1.3. Un idéal-type facilitant une comparaison internationale

Sur un plan international, les dénominateurs communs aux organisations privées *nonprofit* (ou *not-for-profit*), organisations à but non lucratif (OBNL) ou institution sans but lucratif (ISBL), résident dans une structure collective des droits de propriété (à participation non obligatoire), le but poursuivi à vocation sociale ou sociétale, l'offre de biens et services de nature collective, un bénévolat sous différentes formes d'engagement et un degré d'autonomie avéré vis-à-vis des systèmes économiques marchands et publics. Rapporté à ce dernier critère, nous pouvons remarquer que le budget des *public charities*, OBNL en très forte croissance au sein du *NPS* états-unien<sup>4</sup>, repose certes sur les ressources monétaires tirées de biens et services commercialisés (autour de 48%) et de revenus tirés d'investissement (autour de 5%). Toutefois, il dépend aussi des apports privés des Fondations (de l'ordre de 15%) et des contributions publiques sous la forme de subventions (de l'ordre de 8%) et au travers de marchés publics (de l'ordre de 24%).

A titre de comparaison, les OBNL s'avèrent pour l'essentiel en France des associations employeurs<sup>5</sup>, hormis celles contrôlées/ imbriquées à l'Etat et celles à adhésion obligatoire, et marginalement des Fondations ou des organisations d'intérêt collectif comme les syndicats, les partis politiques, les comités d'entreprise et les organismes paritaires facultatifs. Ces associations sont présentes entre autres dans l'action sociale et la santé (36% du budget cumulé associatif), l'éducation-formation-insertion (15%), les sports (15%), la culture (9%), les loisirs et vie sociale (9%). Tout comme dans le cas des *public charities*, une part significative d'associations (62%) affiche de faibles budgets (inférieurs à 10 000 euros) mais pour autant 5% d'entre elles concentrent plus de 50% du budget cumulé associatif, 67% des associations employeurs possédant une imposante taille budgétaire (de 500 000 euros ou plus)<sup>6</sup>. Comme trends communs aux deux pays, Archambault (2010) constate une croissance plus rapide du nombre d'OBNL et de l'emploi que dans le reste de l'économie dans une période marquée par un désengagement du secteur public (externalisation des services de santé publique et des services sociaux).

Comme le souligne Thernonog (2012, p.16-17), la « privatisation des financements du secteur associatif » se traduit à la fois par une forte croissance des financements privés des associations

---

<sup>4</sup> 57 à 70% des *NPO* de 2003 à 2015 avec une croissance de 39% sur douze années (National Center for Charitable Statistics, Urban Institute, éditions 2005 et 2018).

<sup>5</sup> En 2013, les associations employeurs et les Fondations représentent respectivement 94% et 0,3% des entreprises de l'ESS, 84% et 0,6% des établissements, 76 % et 3,3% des salariés ETP, 70% et 3,5% des rémunérations brutes versées. (CNCRES, Panorama de l'ESS, édition 2015)

<sup>6</sup> Données de 2007. Tchernonog, 2007.

employeurs, concomitante à une rétractation des financements publics, et par une « transformation en profondeur de la nature des financements publics », de la baisse des subventions au développement de la commande publique (appels d'offre, appels à projet). Aussi, peut-on avancer que la structure budgétaire des associations employeurs françaises se rapproche non seulement de celle des *public charities* nord-américaines mais que de plus les tendances affirmées à la marchandisation du secteur associatif (prestations commerciales et concurrence) ne font qu'amplifier les logiques de convergence. L'enquête *Paysage associatif 2018* tend à confirmer cette évolution notable<sup>7</sup>.

Le dernier caractère, et non des moindres, permettant de relever des similitudes et points de convergence entre OBNL concerne le bénévolat. Si l'on assiste à une professionnalisation des organisations aux Etats-Unis et en France au cours des 20 dernières années, pour autant le volume de bénévoles (dénommé volontaires aux Etats-Unis) ne semble pas foncièrement faiblir. Ainsi, les enquêtes *Vie associative 2002* et *CRA-CSA 2017* (Prouteau (dir.), 2018) montrent que le taux de bénévolat estimé est passé de 28% en 2002 (12,5 millions de personnes de 18 ans et plus) à 43% en 2017 (près de 22 millions). Notons que 84% du bénévolat est exclusivement associatif en 2002 et 88% en 2017, les bénévoles associatifs non-adhérents ayant progressé en quinze ans (de 14% à 27%). Aux Etats-Unis<sup>8</sup>, si le taux de volontariat a diminué de 28,8% en 2003 à 25,1% en 2017, son volume a légèrement augmenté de 63,8 à 64,4 millions de personnes engagées, la quasi-totalité d'entre elles œuvrant dans des *nonprofit organizations*. En équivalent temps plein (ETP), le bénévolat représente pour la France entre 1,3 et 1,5 millions d'emplois ETP en 2017, dont 96,6% de l'activité se situe au sein des associations, et pour les Etats-Unis le volontariat est évalué à 5,2 millions d'emplois ETP.

L'économie standard interprète la présence d'un troisième secteur et d'OBNL comme idéal-type à la lumière des défaillances des modes marchands et publics à optimiser les ressources dans la création et l'allocation de richesses, concourant par là même à « l'économicisation » des pratiques et logiques sociopolitiques (Azam, 2003, p.156-157). Cette démarche réductionniste se situe à l'opposé de la perspective des « origines sociales » qui met au contraire l'accent sur l'enracinement des OBNL dans des réalités historiques liées à des constructions à la fois culturelles, politiques, économiques et religieuses, créant en conséquence des « dépendances de sentier » (Anheier, Salamon, 2006, p.106-109).

Dans le cadre de la théorie des « origines sociales », comprendre la structuration des OBNL nécessite de porter attention aux matrices nationales de développement socio-économique, et tout particulièrement caractériser la « constellation » d'acteurs influents de la société civile (« forces sociales ») en interdépendance avec des Etats tutélaires, financeurs, régulateurs. Dans la même lignée, les trois conclusions issues de l'analyse de DiMaggio et Anheier (1990) reflètent l'hétérogénéité sectorielle et spatiale de l'économie sociale considérée au travers des OBNL : les logiques microéconomiques, comportementalistes et décisionnelles, doivent être replacées dans leur environnement institutionnel ; les différences de système entre les pays s'expliquent par une grande diversité de trajectoires procédant de structurations politiques, idéologiques, éducatives, sociales, religieuses, ethniques, ainsi que de contingences historiques

---

<sup>7</sup> La structure budgétaire du secteur associatif équilibre financements privés (49%) et financements publics (51%) en 2005, alors que le second type de financements opère un repli à 44% en 2017. Les recettes marchandes participaient à hauteur de 49% des ressources budgétaires des associations en 2005 (17% pour la commande publique et 32% de prestations), elles pèsent pour 66% des ressources budgétaires en 2017 (24% commande publique et 42% prestations). Les ressources non marchandes ont nettement fléchi : stabilité des dons et mécénat (5%), mais baisse de 12% à 9% des cotisations et surtout diminution sensible de la part des subventions publiques (de 34% à 20%). Tchernonog, 2007 ; Tchernonog, Prouteau, 2019.

<sup>8</sup> National Center for Charitable Statistics, Urban Institute, édition 2018.

et de relations intersectorielles instituées ; la variabilité des formes contemporaines de *NPS* découle de processus de constitution par opposition ou imbrication à l'Etat et d'héritages culturels, le statut à but non lucratif ne relevant pas d'une conception transhistorique ou transnationale unique.

Comme le fait valoir Bidet (2000), dans une toute autre optique théorique, les OBNL peuvent se prêter à une théorisation purement micro-économique suivant deux voies complémentaires :

- la justification de leur existence en raison des défaillances du Marché et de l'Etat à coordonner de manière la plus efficace la production de biens collectifs qui répondent à la double condition de nécessité et d'identité ;
- la justification de leur performance spécifique en raison d'une diversité de variables cibles retenues dans l'optimisation de la « fonction objectif » (débordant le seul surplus économique) et d'une structure collective partagée des droits de propriété (*stakeholders governance*).

## **2. La justification théorique de l'existence des organisations à but non lucratif**

### **2.1. La thèse complémentariste**

D'ordre concurrentiel, technique/technologique ou transactionnel, les imperfections économiques relatives aux mécanismes marchands sont à l'origine d'une sous-optimalité de l'organisation de marché. Aussi, la perspective néo-institutionnaliste consiste-t-elle dans un certain sens à proposer des logiques d'arbitrage conduisant à une conception multipolaire de l'économie de production et d'échange. En fonction des coûts de production et de transaction, il s'agit de déterminer pour quelle solution opter entre organisation de marché, organisation hiérarchique de la firme, voire même organisation hiérarchique publique.

Sur la base d'une comparaison entre coûts de production en interne et prix d'achat de fournitures (matières, pièces et composants, services), de nombreux travaux en économie industrielle (Levet, 2004) éclairent ainsi les choix stratégiques d'intégration-désintégration des firmes dans un but de minimisation des coûts des facteurs de production. Dans un registre avoisinant, les situations de monopole naturel (niveau de coûts fixes très élevé) et de monopole privé (concentration) contrarient l'optimalité de l'organisation de marché et conduisent à l'intervention de l'Etat, le choix de l'entreprise publique correspondant à un optimum de second rang. Mais la non solvabilité marchande des biens et services (sauf à des prix inabornables) ainsi que des coûts unitaires de production élevés de l'organisation hiérarchique publique peuvent aussi conduire à opter pour une organisation privée non marchande, choix pouvant être considéré comme optimum de troisième rang.

Sous un autre angle, les externalités, effets directs non intentionnels des actions d'un agent sur un autre sans qu'il y ait médiatisation par un prix, correspondent à des coûts sociaux réels « hors marché » ne permettant pas l'optimisation (le coût des facteurs est sous-évalué et l'utilité du consommateur est surévaluée dans le calcul courttermiste du prix). L'optimum social nécessite alors un processus d'internalisation des externalités, négatives ou positives, suivant deux modalités : des procédures de taxation ou de subvention en fonction du différentiel entre produit marginal net privé et produit marginal net social (Pigou, 1920, 4<sup>ème</sup> édition de 1932) ; des réarrangements privés débouchant sur la constitution de marchés de droits de propriété (Coase, 1960). Dans les deux cas, l'Etat intervient, soit en réglementant-contrôlant, soit en encadrant-régulant le marché de droits échangeables. Soulignons l'un des résultats probants du modèle de Pigou, principe-clé des OBNL : dans le cadre de la fonction fiscale-redistributive de l'Etat, les subventions publiques versées à des agents privés représentent des contreparties monétaires non

marchandes (socialisation hors marché) aux externalités positives produites, formes de rémunération des services rendus à une collectivité (intérêt collectif) ou à la société (intérêt général).

La genèse du troisième axe contributif est à attribuer à l'article fondateur de Coase (1937), dans lequel l'auteur démontre que le système de prix sur l'ensemble des marchés entraîne des coûts de transaction qu'il convient d'économiser par l'intermédiaire d'une structure administrative, ouvrant la voie à une abondance de travaux comparatifs entre différentes « *governance structures* ». Héritier de l'école micro-économique dite néo-institutionnaliste, Williamson étudie, dans son ouvrage clé (1975) et de nombreux articles, les incidences des coûts de transaction associés au Marché. Dans l'une de ses premières contributions à large spectre (1971), il impute les stratégies d'intégration verticale des firmes à diverses situations marquées par des positions anticoncurrentielles monopolistiques, l'incomplétude contractuelle, le risque moral, des externalités négatives, une discrimination par les prix et des barrières à l'entrée. Williamson va creuser le sillon tracé par Coase, partant de l'idée que les échanges marchands comportent des coûts inhérents aux transactions, fondamentalement distincts des coûts de production. Ciblant les coûts de ressources engagées dans l'élaboration et le suivi contractuel (négociation, coordination, contrôle, conseils juridiques, taxes), une « structure de gestion et de direction » autre que le Marché peut s'avérer plus efficiente (Williamson, 1989). Deux enseignements majeurs sont à retenir de cette approche contractualiste (Williamson, 1973, 1979, 1985 a et b).

Partant du postulat de rationalité limitée de Simon (1972), les propriétés constatées de l'organisation de marché exposent les agents à l'incomplétude informationnelle (prix/qualité) et aux asymétries d'information ainsi qu'aux comportements opportunistes et aux incertitudes décisionnelles. L'organisation hiérarchique offre une alternative au travers de quasi-contrats de long terme. Elle crée les conditions d'accessibilité à une information plus détaillée, procure une stabilité relationnelle, facilite les procédures de contrôle et les processus de prise de décision. Les organisations simples de type OBNL présentent l'avantage supplémentaire de limiter les coûts engendrés par la structure hiérarchique, en réduisant les coûts de surveillance, de supervision, de communication et de coordination. Leur petite taille tempère d'autant les postures opportunistes (méfiance, défiance, déviance), induit des capacités d'adaptation à l'environnement et des leviers d'incitation basés sur les relations de confiance et de proximité.

Différentes structures de gouvernance peuvent donc coexister. En fonction des caractères de l'investissement (générique, mixte, idiosyncrasique) et de la fréquence des échanges (occasionnelle/espacée, récurrente), Williamson en propose quatre dominantes : *market governance* (achat d'équipements, de matériaux et services standardisés) ; *unified governance* par intégration (spécificité des matériaux et services) ; *bilateral governance* par partenariat (achat de matériaux ou services sur commande) ; *trilatéral governance* avec arbitrage et intervention de l'Etat (spécificité des équipements à forte valeur économique et stratégique).

Cette typologie doit être enrichie afin de pouvoir prendre en compte des formes *d'hybrid governance*, voire dépassée pour traiter des caractéristiques des organisations privées non marchandes. Powell (1987, pp.77-82) énonce quatre facteurs explicatifs de la prolifération des « *Hybrid Organizational Forms* » : le glissement vers des formes plus flexibles de production (en lien avec l'innovation et la spécification-qualité des produits), la plus grande adaptabilité-réactivité de petites organisations autonomes (limite des organisations à grande échelle et bureaucratique) dans un environnement fluctuant, l'accès favorisé aux sources d'informations de connaissances et leur propagation sans risque de dépendance par des arrangements hybrides



(organisations horizontales et configurations de réseau), les réseaux permettent, amplifient et fortifient les actions de réciprocité et de mutualisation, décourageant l'opportunisme et encourageant la sécurité-stabilité-fiabilité relationnelle. En ce sens, l'hybridation relève de bricolages institutionnels au travers desquels les dimensions économique et sociale dans la production, l'administration et la direction des OBNL s'imbriquent, les démarquant des formes structurelles de *market governance* et de *public governance*, « consensual ideologies » pouvant se substituer aux « *formal rules* » ainsi qu'aux « *compliance procedures* ».

Le corpus théorique complémentariste a influencé, au cours des quarante dernières années, un courant économique dont les objets d'étude sont centrés sur les OBNL. Les grilles de lecture mettant en exergue les défaillances économiques du Marché (*market failure*) et de l'Etat (*government failure*) ont été aménagées afin d'avancer des explications rationnelles à la présence d'organisations privées non lucratives à vocation sociale / sociétale (Hansmann, 1980 ; Weisbrod, 1975, 1977 et 1991 ; Ben-Ner, Van Hoomissen, 1991 ; Gui, 1991 ; Le Grand, 1991). Ces organisations donnent lieu à un *third sector* résultant d'un *welfare mix* (Pestoff, 1992, pp.23-26). Au centre du *welfare triangle*, à l'intersection de l'Etat (organismes publics), du Marché (firmes privées lucratives) et de l'organisation communautaire (ménages, familles, communautés sociales), ce *third sector* est composé d'associations volontaires / NPO mises en tension par des logiques formelles publiques non marchandes, formelles privées marchandes et informelles privées non monétaires.

## 2.2. La nature des biens collectifs

Les facteurs de défaillances du Marché et de l'Etat correspondent à une *productive inefficiency* et à une *allocative inefficiency* dans l'usage des ressources (Steinberg, 2006, pp.119-121). L'argumentaire sur l'inefficience économique du Marché s'appuie sur deux propositions indissociables (Valentinov, 2009) : certains biens et services produits et échangés sont par nature incompatibles avec les mécanismes marchands ; les rapports contractuels se révèlent de nature asymétrique débouchant sur de l'incertitude relationnelle et des comportements opportunistes.

Concernant la fourniture de biens collectifs caractérisés par la non rivalité (biens indivisibles et se prêtant à une consommation étendue par l'absence de rationnement et de compétition) et la non exclusion (exclusion très coûteuse et le plus souvent impossible techniquement), le marché concurrentiel révèle une inefficience d'allocation des ressources et conduit à une sous-optimisation dans l'accès aux biens (renonciation en fonction du prix) et dans l'utilisation des facteurs productifs. L'intangibilité dans la qualité de certains biens et services et la non solvabilité d'usagers-clients, comme dans de nombreux cas de prestations d'action sociale, représentent ainsi des entraves significatives aux transactions de marché. Leur caractère intangible réside dans une double propriété qualitative (Tirole, 1988, p.106) :

- de biens et services d'expérience : relations de service plus que prestations, coproduction, fréquence et fidélisation, confiance, complexité et non homogénéité dans la reproductibilité des produits (Nelson, 1970) ;
- de biens et services de croyance : adhésion, notoriété, réputation, conviction, rapports affectifs, coutumes, (Darby, Karni, 1973).

Ces deux propriétés attachées aux biens et services à fort contenu relationnel et social (éducation, insertion, soins et santé, culture, sport et loisir, ...) leur confèrent un ensemble de singularités marquées par la personnalisation, la multi-dimensionnalité et l'incommensurabilité (Karpik, 2007). Dans l'acception notionnelle de Gui (1996), il s'agit de biens relationnels

(« *relational goods* ») créés par des « investissements non contractuels » (investissements de forme au sens de Thévenot, 2006) au sein de relations interpersonnelles durables contribuant au bien être individuel et collectif. Ajoutons que la « non-appropriabilité » des externalités positives produites renforce les « utilités collectives » ou « utilités sociales », rendant impossible la délimitation de droits de propriété sur les produits (Divay, 1980, pp.37-38). Aussi, concernant les biens collectifs, un mode de coordination non marchand est-il préférable et justifie-t-il leur transformation en biens publics par l'intervention de l'Etat. Le mode de coordination envisagé et le processus d'allocation de ressources au travers de l'action publique reposent alors sur la satisfaction de demandes homogénéisées et standardisées (en fonction d'une moyenne acceptable par usager et d'un volume à grande échelle).

Comme le souligne Enjolras (2009, p.68), de nombreux biens et services n'ont pas le statut de biens publics à proprement parler, mais s'apparentent à des biens tutélaires, la rivalité dans l'usage et l'exclusion par divisibilité-différenciation étant possible techniquement mais trop coûteuse et/ou non souhaitable politiquement. La fourniture publique de biens et services publics peut se révéler non optimale d'après cet auteur, en raison justement de la défaillance du mode de coordination « étatique-coercitif » à satisfaire des demandes hétérogènes ou minoritaires. Ainsi les usagers ne sont pas satisfaits des niveaux, de la qualité et du type de biens et services publics proposés, l'action publique ayant tendance à répondre à une demande massifiée et reflétant les préférences de l'électeur médian en rapport avec un certain taux d'imposition (Weisbrod, 1975). Cette objection est en partie levée par une localisation-territorialisation des biens et services publics permettant la différenciation (« *local collective goods* », Steinberg, 2006, p.122). Pour autant, l'imposition collective, se traduisant par des taxes et impôts individualisés et obligatoires, ne correspond pas à la consommation individuelle des biens et services publics.

L'hétérogénéité des demandes émanant de la société, en raison de différences locales, sociales, culturelles, religieuses, idéologiques s'y exprimant, explique alors la présence d'OBNL (Weisbrod B., 1977). L'Etat peut donc s'avérer défaillant à assurer une production de biens et services publics différenciés et hétérogènes du fait de son mode de gestion centralisé, mais peut toutefois les financer des biens et services collectifs tutélaires en déléguant la production à des OBNL plus en adéquation avec la complexité des demandes sociales (Laville, 2017).

### **2.3. La nature asymétrique des rapports contractuels**

Concernant la nature asymétrique des rapports contractuels, dans la tradition économique contractualiste considérant la firme comme un nœud de contrats (« *a nexus of contracts* ») ou la signataire commune d'un groupe de contrats (« *the common signatory of a group of contracts* ») (p.18), Hansmann (1996) expose les six coûts de contractualisation marchande éclairant la préférence donnée à des formes de coordination hors marché, propriété publique ou *nonprofit* : les coûts de pouvoir de marché dus à des situations de monopole et de monopsonne, les coûts liés à des relations de dépendance économique, les coûts liés à des évolutions dans des contrats de long terme, les coûts relatifs aux asymétries d'information et aux négociations stratégiques, les coûts de conflit d'intérêt résultant de situations de compétition, les coûts adverses et d'aliénation supportés par les travailleurs plus enclins aux « relations coopératives, de confiance et altruistes » (p.32). Partant des comportements intéressés des agents impliqués dans les transactions marchandes mais aussi de l'incomplétude contractuelle qui caractérise ces transactions, deux axes d'explication théorique peuvent justifier des modes de coordination alternatifs au Marché : l'opportunisme précontractuel se traduisant par le problème de

« sélection adverse » ; l'opportunisme post-contractuel débouchant sur des situations d'aléa moral (« *moral hazard* »).

Le problème de « sélection adverse » repose sur l'impossibilité d'objectiver les critères de qualité des biens et services collectifs sur la base des prix, créant ainsi les conditions d'une distorsion d'informations prestataires/usagers et d'un pouvoir de marché (par des positions anticoncurrentielles) conduisant à des situations de quasi-rente à l'avantage des prestataires marchands. Les incidences des stratégies opportunistes et de collusion ont pour conséquence une discrimination par les prix, une altération de la qualité des produits et un rationnement de l'offre, aboutissant à des relations de défiance à l'opposé des « biens de confiance » que doivent constituer les biens et services collectifs (Ben-Ner, Van Hoomissen, 1991, p.527). La gouvernance publique se présente comme un mode alternatif de coordination, la confiance découlant principalement de la confiance *ex ante* associée à la non profitabilité, à l'accessibilité des produits (prix-volume) ainsi qu'aux préférences égalisées du service public.

Trois facteurs économiques « désincitatifs » relativisent la supériorité du mode public de coordination et ouvrent la voie aux OBNL : le postulat de non profitabilité et une tarification au coût moyen préfigurent une qualité plafonnée ; la non transférabilité de l'« *ownership* » et l'absence de rendement et de contrôle résiduel conditionnent de fait les propriétaires et gestionnaires publics à proposer une production de moindre qualité en termes de variété de choix et d'innovation (Alchian, Demsetz, 1972) ; marquée par l'absence de contrôle des usagers sur les biens collectifs et par un manque de motivation des opérateurs directs à couvrir les besoins sociaux, la propriété publique favorise les tendances bureaucratiques et une standardisation-inefficience des services rendus (Le Grand, 1991, 434-438). De par leur statut juridique, privé et non lucratif, et une plus forte implication dans l'activité des salariés et bénévoles, les OBNL affichent des garanties de confiance (réputation) et sont ainsi en mesure de diminuer l'opportunisme précontractuel.

L'aléa moral se caractérise ici par des situations où les agents prestataires de biens et services collectifs produisent sans que les clients ou usagers ne puissent observer/contrôler le produit et/ou le niveau de l'effort déployé dans l'activité, intervenir sur l'exécution des tâches et les actions entreprises (par référence aux travaux d'Hölström, 1979). Dans de telles situations, la contractualisation marchande peut s'avérer dommageable ou préjudiciable *ex post* pour les clients de biens et services collectifs, suivant trois logiques de rationalités transactionnelles (en partie synthétisées par Nyssens, 2008, pp.37-39) à l'origine de défiances : le client insatisfait tend à arbitrer entre renégociation contractuelle et changement de prestataire, en fonction de l'investissement relationnel irrécupérable (*sunk costs*) et des coûts de déplacement (*switching costs*) afférents ; certains clients peuvent être soumis à une stratégie d'écémage en fonction de leur coût de prise en charge ou de leur niveau de solvabilité, sans assurance de compensation ou de solution alternative, surtout dans les cas de rationnement de l'offre de biens et services collectifs ; les mécanismes d'incitation de la gouvernance d'entreprise de type *shareholders* sont focalisés sur la maximisation de la valeur actionnariale au détriment des autres parties prenantes, dont les usagers-clients, alors que le modèle de gouvernance *stakeholders* tire entre autres sa supériorité de la prise en compte des intérêts légitimes de l'ensemble des parties prenantes (Donaldson, Preston, 1995) – financeurs privés et publics, managers, opérateurs, usagers – en vue de la satisfaction de besoins collectifs et donc de la maximisation de la valeur des biens et services collectifs.

D'un point de vue éthique, les OBNL sont plus enclines à favoriser un environnement altruiste (Rose-Ackerman, 1996) ou à se conformer à des systèmes d'idées ou des codes de conduite

influencés par des préférences morales (Grimalda, Sacconi, 2005), valorisant par conséquent tout autant sinon plus les motivations intrinsèques et relationnelles que les motivations extrinsèques dans la structure d'incitation (Borzaga, Tortia, 2009). C'est ce qui semble faire défaut aux organismes publics qui ont recours à des logiques corporatistes d'incitation monétaire et non monétaire comme vecteurs de motivation salariale et non à des processus de participation. Au sein des bureaucraties mécanistes et professionnelles, les lourdeurs de l'administration hiérarchique ainsi que les objectifs catégoriels des employés s'écartent de l'équité procédurale dont doit témoigner la co-production de biens et services collectifs. En comparaison, les OBNL apparaissent plus aptes à maintenir une confiance post-contractuelle, en permettant à la fois une diminution de l'occurrence de comportements opportunistes des bénéficiaires associés et une consolidation des relations de service dans le temps. La double mobilisation d'un salariat de conviction et d'un bénévolat d'adhésion renforcent l'efficacité productive.

L'Etat ne propose pas une alternative indéfectible au Marché. Les OBNL constitueraient alors une troisième voie. Toutefois, la légitimité des OBNL ne dépendent pas seulement des attributs de biens et services collectifs mais plus encore de l'utilité sociale effective que ces biens et services procurent aux bénéficiaires associés des OBNL. La structure collective des droits de propriété se caractérise par un *ownership* ne se prêtant pas à une appropriation et un contrôle individualisés du capital. Par conséquent, il n'y a pas de suprématie de droits dans les prises de décision corrélée aux actifs possédés. La propriété privée partagée induit ainsi un mode de gouvernance multipartite et privilégie l'affectation des excédents d'exploitation au développement des activités productives au contraire des logiques d'accumulation du capital. Tenant compte des coûts de mobilisation et de participation de ressources humaines dans la constitution, le fonctionnement et le contrôle des OBNL (droits de contrôle et droits aux bénéfices, Hansmann (1986), p.228), l'utilité sociale se doit d'être élevée (Ben-Ner, Van Hoomissen, 1991, p.544). En découle un questionnement sur les défaillances des OBNL se rajoutant aux défaillances institutionnelles du Marché et de l'Etat.

### **3. L'avènement de la firme sociale**

#### **3.1. Les défaillances des organisations à but non lucratif**

Un certain nombre d'arguments théoriques font ressortir les défaillances institutionnelles des OBNL. L'opportunisme pré et post-contractuel explique l'essor et le déploiement des OBNL, au sein desquelles l'entrepreneuriat *nonprofit* possède un caractère idéologique distinctif et économiquement avantageux en comparaison avec la rentabilité recherchée et les risques encourus par les *for-profit corporations* (Rose-Ackerman, 1997). Toutefois, la *non-profit enterprise* doit relever trois défis posés à sa structure de propriété et de gouvernance impliquant financeurs publics (subventions publiques) et privés (donateurs), fournisseurs de biens et services collectifs et bénéficiaires (Ortmann et Schlesinger, 1997) : l'ubiquité des représentations et contenus de la réputation ; la compatibilité des leviers et logiques d'incitation ; l'altération des formes d'organisation et de gestion. De plus, Van Til (1995, p.53-55) souligne que les associations volontaires (« *Voluntary associations* ») ne sont qu'en partie volontaires par finalité et par principes, incorporant des logiques-ressources d'action publique et commerciales. Le principe d'engagement partagé (« *principle of shared commitment* ») ne garantit pas l'effectivité des valeurs démocratiques et ne les prémunit pas contre les dérives oligarchiques et les valeurs individualistes, relayées par des méthodes et pratiques managériales envahissantes à cause de la complexification des normes économiques et juridiques.

Les évolutions consistant à privilégier les incitations monétaires (primes, participation aux bénéfices) et les motivations extrinsèques affaiblissent les incitations non monétaires altruistes (sens du devoir, sociabilité, convictions, plaisir, comportements éthiques, sensibilité sociale) et les motivations intrinsèques, jusqu'à un degré où l'inefficience produite impacte les processus de décision, les activités et les produits (Piliavin et Charng, 1990). La non-lucrativité ne peut donc constituer en tant que telle le principe clé de la confiance accordée par les financeurs et usagers-clients des OBNL. De plus, la confiance peut résulter de divers dispositifs de qualité relatifs aux produits ou à la production (labels, certifications, codes éthiques), peut s'appuyer sur la réputation-notoriété et sur des critères de déontologie, autant de marques qui ne sont pas spécifiques aux OBNL. L'affaiblissement des ressorts de la confiance et de la fidélisation des financeurs et des usagers peut alors conduire à une banalisation des OBNL dans ce qui constitue leur identité, surtout dans le cas des « *commercial nonprofits* » (Hansmann, 2003).

Sous un autre angle, la séparation entre financeurs, fournisseurs et bénéficiaires des biens et services collectifs complexifie la gouvernance (Anheir, 1995, p.21), et peut s'avérer beaucoup plus coûteuse avec la multiplication des besoins sociaux, la constitution de quasi-marchés publics et privés (Le Grand et Bartlett, 1993) et la course à la taille des OBNL.

Dans son approche théorique, Salamon (1987, pp.39-42) identifie précisément quatre sources de *voluntary failures*.

En premier lieu, il pointe l'inefficience du volontariat en raison de son inadéquation à l'organisation productive de grande taille, de l'incapacité de l'altruisme et de l'engagement à éliminer les comportements de *free-rider* inhérents aux biens et services collectifs. Dans le même sens, il relève l'existence d'un paradoxe portant sur l'adéquation entre les flux de participation volontaire (volume, répartition, légitimité, obligation sociale) et les besoins d'une collectivité (*philanthropic insufficiency*).

Une deuxième limite de l'engagement réside dans le soutien de sous-groupes particuliers en lien avec des préférences idéologiques, des choix moraux ou des considérations communautaires, ethniques ou religieuses. L'existence de ces sous-groupes cherchant à maximiser une utilité non directement économique comme le nombre d'adhérents ou encore leur pouvoir d'influence explique la présence d'OBNL en l'absence du Marché et de l'Etat (James, 1986). La motivation à la base des dons et de l'engagement volontaire réside non pas dans des réponses appropriées à des besoins sociaux mais dans différentes formes de particularisme (*philanthropic particularism*).

La dépendance sociopolitique des projets à des grandes entreprises ou à des fondations par essence non démocratique représente une troisième source de défaillance, puisque les financements et par là même les décisions appartiennent à un groupe de dirigeants qui peuvent opter pour des allocations élitistes des ressources (activités artistiques et culturelles), mobilisant un certain type de bénévoles en fonction de leur compétences et appétences, ou encore investir des activités sociales par la voie du *charitable system* (*philanthropic paternalism*).

L'amateurisme des travailleurs comme quatrième argument avancé se réfère au manque de professionnalisme des bénévoles, plus portés à l'empathie qu'à l'apprentissage de techniques d'intervention, et à la faible qualification des salariés recrutés, en rapport avec un niveau de rémunération inadéquate. Ce problème d'anti-sélection s'accompagne de liens de confiance distendus et d'un fort *turnover* (*philanthropic amateurism*).

### 3.2. La catégorie de firme sociale

Les *voluntary failures* viennent compléter l'édifice justifiant l'avènement de la catégorie de firme sociale, parangon des firmes hybrides, incorporant des éléments issus des trois modes de coordination, marchand, public et volontaire.

Située pleinement dans le champ du *nonprofit sector*, une firme sociale ne se définit pas par son statut légal<sup>9</sup> mais sur la base de sa mission, de ses formes de propriété et de gouvernance et à travers l'usage des profits générés (BATES *et al.*, 2001, p.1). Ce sont des « organisations portées par une mission sociale, des buts sociaux, ayant adopté un modèle économique en conséquence » (CROSSAN *et al.*, 2004, p.7). Les « solutions à des problèmes sociaux » bénéficiant « à des communautés ou des groupes particuliers » (THOMPSON, DOHERTY, 2006, p.362), « la raison d'être » des entreprises sociales « ne réside pas dans la maximisation du retour sur investissement en faveur des actionnaires mais dans la production d'un impact social positif » (COCHRAN, 2007, p.451).

La firme sociale poursuit ainsi un objectif social au travers d'activités marchandes, ce qui la met en tension entre les exigences propres au marché et celles de la remédiation sociale, dans un couplage sélectif (combinaisons, compromis, disjonctions) qui la conduit à opérer des stratégies hybrides (PACHE, SANTOS, 2013). Trois zones d'hybridité conduisent à des situations contradictoires et à une conflictualité de principes stratégiques Billis (2010, pp.56-62) : zone NPS/Marché, zone NPS/Etat, zone NPS/Etat/Marché. L'hybridité peut s'avérer superficielle (« shallow hybridity ») quand les financements publics/privés et de produits commerciaux ne sont que des appoints budgétaires et, parallèlement, les travailleurs volontaires (bénévoles) sont postés à des tâches opérationnelles ou subalternes. L'hybridité peut être enracinée (« entrenched hybridity ») quand la représentation d'acteurs publics et d'acteurs privés extérieurs est imposante et influente dans les instances de gouvernance (dont le conseil d'administration), les ressources d'activité proviennent tout autant du non marchand (subventions, dons, legs), du marchand (ventes, honoraires) et du non marchand non monétaire (bénévolat/volontariat)<sup>10</sup>. L'hybridité peut se révéler organique, dès la création de l'entreprise sociale, ou résulter d'un processus d'adoption de nouveaux objectifs, nouvelles formes organisationnelles, nouvelles logiques d'action, au travers de mécanismes de croissance et de partenariats (groupements et *joint ventures*, alliances coopératives et réseaux d'entreprises).

S'écartant des OBNL traditionnelles, les firmes sociales sont dotées d'« une intensité entrepreneuriale plus élevée et d'un plus fort contenu social-sociétal », renforçant « l'esprit d'entreprise de même que leur implication dans les objectifs d'intérêt général » (Borzaga, Tortia, 2009, p.29). Caractérisées par des stratégies orientées vers le marché et la croissance du chiffre d'affaires, afin de compléter les dons privés et limiter le plus possible la dépendance vis-à-vis des subventions publiques, les firmes sociales sont donc des OBNL tournées vers les échanges marchands et s'apparentant à des entreprises de statut commercial à finalité sociale. Leur dynamisme économique et leurs capacités d'innovation sociale reposent avant tout sur

---

<sup>9</sup> La loi française du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire inclut dans le périmètre de l'ESS les entreprises commerciales qui peuvent, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, être agréées « entreprises sociales d'utilité sociale » en respectant des principes d'utilité sociale accolée à la mission poursuivie, de lucrativité et d'appropriation limitée des bénéfices et de gouvernance démocratique. En déclinaison de la réglementation européenne, les statuts coopératif, mutualiste et associatif ne délimitent donc pas juridiquement l'espace de reconnaissance des entreprises sociales. Il s'agit là d'un dépassement de la référence statutaire qui caractérisait fondamentalement l'économie sociale et solidaire jusque-là (Hiez, 2013, p.97).

<sup>10</sup> L'hybridation des ressources possède une signification instrumentale et managériale, à distinguer du principe qui supporte l'économie solidaire (Laville, 2007).

l'entrepreneuriat social, défini comme une démarche professionnelle et innovante apportant des réponses aux défaillances du Marché et de l'Etat et permettant de transformer toute potentialité sociale simultanément en valeur sociale et en opportunité d'affaires soutenable (Dees, 1998). Les facultés de « leadership visionnaire » des entrepreneurs sociaux sont dans ce sens essentielles, articulant un esprit d'entreprise et de créativité avec des préoccupations sociales (Brouard et Larivet, 2010).

Alter (p.205) propose une typologie de la firme sociale (pouvant donner lieu à des sous-divisions) sur la base du degré d'imbrication entre activité économique et mission sociale poursuivie :

- L'« *Embedded Social Enterprise* » (« entreprise sociale encastrée ») dans laquelle les activités économiques de l'entreprise sont intrinsèquement destinées à produire des impacts sociaux positifs. Les programmes sociaux et les activités économiques sont « encastrés » l'un dans l'autre. Les bénéficiaires peuvent être les clients de l'entreprise (microfinance), les employés (insertion par l'activité économique), un bénéficiaire direct (services à la personne), ou encore le propriétaire (coopérative de production).

- L'« *Integrated Social Enterprise* » (« entreprise social intégrée ») dans laquelle les activités génératrices de revenus sont en lien avec la mission sociale de l'organisation mais leur principal objectif consiste à générer du profit pour permettre à l'activité sociale d'exister. L'expansion de l'activité à de nouveaux marchés solvables ou la création de nouveaux services ou produits pour les clients existants, peuvent être considérée comme des activités intégrées, en synergie avec la mission sociale de l'entreprise mais principalement destinées à financer les programmes purement sociaux (exemples d'une organisation culturelle non profit qui commercialise ses produits, ou d'une organisation luttant contre la déforestation qui crée une activité d'écotourisme).

- L'« *External Social Enterprise* » (« entreprises sociales externes ») dans laquelle les activités génératrices de revenus n'ont aucun rapport avec la mission et ont pour seul objectif de générer du profit destiné à financer les programmes sociaux ou les frais de fonctionnement. Les bénéficiaires de la mission sociale ne sont généralement pas impliqués dans le processus de l'entreprise sociale détachée de l'activité non solvable.

### 3.3. La transmutation de l'ESP en ESE

Dans le prolongement du modèle de la firme sociale, les entreprises sociales européennes se positionnent « au carrefour du marché, de politiques publiques et de la société civile » dans différentes activités relevant de missions sociales (sous-développement, pauvreté, handicap, chômage, exclusion,...) ou dans des secteurs à vocation sociale (santé, services sociaux, éducation, ...) (Defourny, 2009, pp.2-3)<sup>11</sup>. Les recherches poursuivies dans le réseau européen

---

<sup>11</sup> Dans son règlement du 17 avril 2013, le parlement européen et le Conseil définissent les entreprises sociales comme ayant « pour principal objectif d'avoir une incidence sociale positive plutôt que de maximiser les profits, ... ayant pour vocation de produire des effets sociaux mesurables et positifs » dont « la prestation de services à des personnes immigrées qui sont par ailleurs exclues ou la réinsertion de groupes marginalisés sur le marché du travail en leur apportant emploi, formation ou d'autres soutiens ». « Lorsque, à titre exceptionnel, une entreprise de portefeuille éligible souhaite distribuer des bénéfices à ses actionnaires ou propriétaires, elle devrait disposer de règles et de procédures prédéfinies régissant une telle distribution. Ces règles devraient préciser qu'une telle distribution de bénéfices ne met pas en cause l'objectif social principal de l'entreprise sociale de portefeuille éligible. » (article 13). Les entreprises sociales « peuvent prendre différentes formes juridiques, fournissent des biens ou des services sociaux aux personnes vulnérables, marginalisées, défavorisées ou exclues ... Font également partie des entreprises sociales des entreprises qui emploient une méthode de production de biens ou de services qui intègre leur vocation sociale, sans que leurs activités se limitent nécessairement à la fourniture de biens ou de services sociaux. Celles-ci peuvent notamment viser à l'insertion sociale et professionnelle, par l'accès à l'emploi, de personnes qui sont défavorisées notamment par suite d'un manque de qualifications ou de difficultés sociales

de recherche EMES ont donné lieu à une définition communément admise (Defourny, Nyssens, 2009, p.12) : « *Social enterprises are not-for-profit private organizations providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit the community. They generally rely on a collective dynamics involving various types of stakeholders in their governing bodies, they place a high value on their autonomy and they bear economic risks linked to their activity* ».

Construit comme idéal-type à partir des principaux traits observés à travers l'Union européenne, l'entreprise sociale présente la particularité de croiser (Defourny, Nyssens, 2008)<sup>12</sup> :

- une logique entrepreneuriale comportant un niveau significatif de risque – relative indépendance économique et niveau significatif de souveraineté stratégique ;
- une logique sociale – initiative citoyenne et nature participative des activités – sur la base d'une propriété collective du capital et d'une gouvernance à parties prenantes multiples.

Dans une publication récente, Defourny et Nyssens (2017) identifient six trajectoires institutionnelles, débouchant sur quatre interprétations de la firme sociale correspondant à quatre figures d'entreprises sociales repérées.

La figure de l'association entrepreneuriale (AE) se réfère à la fois aux associations d'intérêt général ayant des activités commerciales générant des revenus en complément des ressources non marchandes et non marchandes / non monétaires, et aux associations d'intérêt collectif (membres) qui ouvrent leurs activités et leurs services à une communauté élargie de « bénéficiaires » ou d'usagers-clients.

La figure de la coopérative sociale (CS) se réfère aux coopératives et associations qui placent au cœur de leur gouvernance démocratique, de type *multi-stakeholder organizations*, le principe de double qualité. Ce modèle se caractérise par la conciliation entre intérêt collectif et intérêt général au travers d'une adhésion de principe (coût monétaire faible), la dimension participative d'un groupe-cible spécifique, la dynamique de développement d'activités en fonction des besoins potentiels, des problématiques sociales et des prises d'initiative.

La figure de l'entreprise « *social business* » (SB) se réfère aussi bien à des entreprises de type associatif à but non lucratif qu'à des entreprises à but lucratifs (cf tableau ESSEC ci-dessous), avec trois variantes : de petites et moyennes entreprises dans lesquelles l'intérêt général coïncide avec la nature même de la production, déterminant « la création claire d'une valeur mixte, à la fois économique et sociale (*blended value*) » ; des entreprises à but lucratifs dont le modèle économique (au sens de création de valeur) vise conjointement à obtenir des résultats économiques-financiers et engendrer des impacts sociaux-environnementaux mesurables ; des entreprises à but lucratif affirmant une stratégie « intrapreneuriale sociale » de responsabilité sociale, initiatives et pratiques instrumentalisées sous le contrôle de managers décisionnaires.

La figure de l'entreprise sociale parapublique (ESP) se réfère à des associations et sociétés soumises à une régulation publique (« quasi-publique » ou « semi-publique ») dans le cadre de politiques de développement local (revitalisation territoriale) ou de développement social

---

ou professionnelles qui conduisent à l'exclusion et la marginalisation. Ces activités peuvent également concerner la protection de l'environnement assortie d'une incidence sociétale, par exemple la lutte contre la pollution, le recyclage et les énergies renouvelables. » (article 14).

<sup>12</sup> Neufs indicateurs constituent des faisceaux d'indices. Quatre indicateurs économiques : une activité continue de production de biens ou de services ; un degré élevé d'autonomie ; un niveau significatif de risque économique ; un niveau minimum d'emploi rémunéré. Cinq indicateurs sociaux : une initiative émanant d'un groupe de citoyens ; un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital ; une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité ; une limitation de la distribution des bénéfices ; un objectif explicite de service à la communauté. (Borzaga, Defourny (eds.), 2001)



(insertion-formation-emploi, fourniture de services sociaux), la tendance affirmée par les acteurs publics étant « d'accroître la part des revenus marchands dans le modèle économique des organisations fournissant des services sociaux » par l'externalisation de services publics et la promotion de marchés publics parfois dédiés (contractualisation par projet) ou dédiés (clauses sociales ou environnementales).

Un collectif d'auteurs appose une critique de fond sur les conceptions économiques nord-américaine et européennes de la firme sociale, dont celle du réseau EMES trop influencée par l'abstraction économique et gestionnaire (Coraggio *and al.*, 2015). Suivant une approche théorique et méthodologique pluraliste, la catégorie de firme sociale est substituée par celle d'entreprise solidaire marquée par la prégnance des logiques socio-politiques. Dans une perspective d'économie solidaire, l'idéal-type des entreprises sociales se compose de trois indicateurs d'ordre économique, social et politique. Pour chacun d'eux, il convient de tester trois critères au travers d'observations et d'études portant sur les réalités de constitution, de structuration, et d'organisation d'entreprises à vocation sociale.

L'indicateur économique comporte le critère d'hybridation de quatre principes économiques et de solidarité (marchand, redistributif, de réciprocité et domestique) (1), le critère de cohérence dans l'engagement économique, social et environnemental (2) et le critère de valorisation plurielle du travail (salariale et reconnaissance du travail) (3).

L'indicateur social se traduit en critère de création de valeur sociale et d'innovation-transformation sociale (1), en critère de solidarité démocratique (protection, participation et émancipation) (2), en critère d'autonomie d'action collective pour les prises d'initiative et les projets réalisés (3).

L'indicateur politique doit permettre d'évaluer à la fois les micro-espaces publics de proximité dans lesquels les besoins sociaux émergent non par l'agrégation des intérêts individuels mais par la délibération collective<sup>13</sup> (1), les espaces publics intermédiaires constitutifs de regroupements sectoriels/territoriaux et de forums citoyens vitalisant la société civile et favorisant la démocratie participative (2), l'influence réciproque des normes-dispositifs de l'action publique et des stratégies opérées par l'entrepreneuriat social afin de juger des processus d'institutionnalisation et du niveau d'encastrement politique (3).

En France, l'économie sociale politique (ESP) possède une épaisseur historique. Les visées originelles, émancipatrice et démocratique, des mouvements coopérativiste, mutuelliste et associationniste, ainsi que les liens progressifs d'interdépendance noués avec la puissance publique et l'Etat social démarquent significativement l'ESP de la projection philanthropique du *third sector* et du *nonprofit sector* (Laville, 2010). L'économie sociale et solidaire (ESS) s'est structurée en consolidant tout au long du XX<sup>ème</sup> siècle une économie sociale historique (ESH), composée de coopératives, d'associations et de mutuelles de grande taille. Au fil des années 1970' et 1980', émerge une nouvelle économie sociale (NES), composée avant tout d'associations et de coopératives de nouvelle génération. La NES s'est constituée suivant deux voies parallèles (Draperi, 2003) :

- D'une part, l'expérimentation de formes coopératives alternatives au cours des années 1970'/1980' s'est traduite par une vague d'apparition d'entreprises coopératives innovantes

---

<sup>13</sup> Pour reprendre la thèse du « délibéralisme » de Dacheux et Goujon (2016), « les initiatives solidaires démontrent la possibilité pragmatique de produire, distribuer et dépenser, en demandant leur avis aux différents acteurs (entreprises, clients, élus, etc.), c'est-à-dire en assujettissant les variables économiques aux décisions émanant de la délibération collective. » (p.16)

et encadrées par des statuts juridiques évolutifs ou largement remaniés dans les années 1990'/2000'.

- D'autre part, opérant dans le champ de l'intervention sociale et/ou culturelle, de nouvelles formes associatives ont connu un essor dans les années 1980'/1990' bénéficiant de financements publics octroyés en contreparties de services répondant aux besoins d'intérêt général dans l'espace local.

Au fil de la période 1960-1980, les ferments de l'économie sociale d'entreprise sont facilement observables au travers des processus de dépolitisation des mouvements coopérativiste et mutuelliste. La croissance économique-financière des entreprises coopératives et mutuelles a amplifié ce phénomène qui touche ces vingt dernières années les associations employeurs. Marquées par le triptyque professionnalisation-technicisation-managerialisation, les structures associatives se transforment en entreprises de taille de plus en plus conséquente. Le processus de banalisation-homogénéisation s'accompagne de l'effacement progressif des principes clés de l'ESP (non lucrativité, double qualité, libre adhésion, gouvernance démocratique, hybridation des ressources, les espaces publics autonomes), laissant le champ libre aux expérimentations en ESE.

### **En guise de conclusion**

L'économie sociale d'entreprise (ESE) procède de logiques rationalistes microéconomiques, qui manifestent l'extension de modèles libéraux aux dépens d'une pensée pluridisciplinaire et multidimensionnelle. Pour autant, ces modèles trouvent leur légitimité au regard des évolutions significatives dans le champ des *nonprofit organizations*. La part marchande et le financement par dons privés de l'activité s'accroissent en proportion inverse de la diminution conséquente des subventions publiques et d'une modification sensible de l'engagement bénévole à vocation militante. En ce sens, le dessein du *commercial nonprofit* est d'articuler des entités associatives non marchandes / marchandes avec des entités de statut commercial à finalité sociale. Nous repérons, à travers ces changements de structure, des altérations notables des principes constitutifs de l'économie sociale politique (ESP) et par là même un brouillage de l'alternative politique réduite à des expédients économiques. L'expansion contemporaine de la nouvelle philanthropie et du social business renforce ces tendances, créant les conditions d'un nouveau sentier de dépendance (*path dependence*).

En France, l'économie sociale d'entreprises (ESE) s'incarne dans des entreprises sociales à statut associatif dépendantes de l'action publique (cadre réglementaire, subventions, objectifs délégués, marchés publics), qui les instrumentalise suivant des logiques de régulation tutélaire et concurrentielle. Elles sont certes soumises de longue date à des processus d'isomorphisme institutionnel (coercitif, mimétique et normatif), comme l'a bien montré Enjolras (1996). Toutefois, au cours de la dernière période, la régulation tutélaire-concurrentielle donne lieu à l'instauration simultanée de rapports de quasi-hiérarchie / quasi-administration (délégation de prestation de biens et services collectifs) et de rapports de quasi-marché ouvert, dédié ou protégé (formes contractuelles incitatives par conventions d'objectifs et appels d'offre) (Gianfaldoni, 2015). Dans un certain nombre de secteurs, la préférence publique pour des biens et services collectifs intégrés contribue aux dynamiques de croissance des entreprises sociales, se transformant en groupes composites (de par leur structure de propriété partagée entre société de personnes et société de capitaux) ou nouant des alliances coopératives (accords de cotraitance ou de sous-traitance y compris avec des entreprises marchandes ou des groupes capitalistes) (Gianfaldoni, 2014 et 2018).

Dans ces conditions, les scénarii se rapportant aux figures de l'association entrepreneuriale et de l'entreprise « social business » semblent d'autant plus crédibles que la transformation économique de l'Etat social en Etat social-libéral (Ramaux, 2012) et sa conversion politique aux dogmes de l'Etat néolibéral (Stiegler, 2019) concourent grandement à l'avènement d'une économie sociale d'entreprise en remplacement de l'économie sociale politique.

## **Bibliographie**

Alchian A., Demsetz H., 1972, Production, Information Costs and Economic Organization, *The American Economic Review*, Vol.62, n°5, dec., 777-795.

Alter K., 2006, Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships, Nicholls A. (ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Change*, Oxford University Press, 203-211.

Anheier H., 1995, Theories of the Nonprofit Sector: Three Issues, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol.24, n°1, 15-23.

Anheier H., Salamon L., 2006, The Nonprofit Sector in Comparative Perspective, Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, 89-114.

Archambault E., 2010, Les Institutions Sans But Lucratif en France et aux Etats-Unis : comparaison, évolution récente et réaction face à la crise, Degavre F., Desmette D., Mangez E., Nyssens M., Reman P. (dir.), *Transformations et innovations économiques et sociales en Europe : quelles sorties de crise ? Regards interdisciplinaires*, Vol. 2, Presses Universitaires de Louvain, Cahiers du CIRTES, 393-410.

Azam G., 2003, Economie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ?, *Revue du MAUSS*, n°21, 151-161.

Bates Wells and Braithwaite and Social Enterprise London, 2001, *Keeping it Legal – Legal Forms for Social Enterprises*, Social Enterprise London, London.

Ben-Ner A., Van Hoomissen T., 1991, Nonprofit organizations in the mixed economy. A demand and supply analysis, *Annals of Publics and Cooperative Economics*, vol.62, n°4, 519-550.

Bidet E., 2000, Economie sociale : un éclairage théorique sur un concept méconnu, *Economie et Solidarités*, Revue du Ciriec-Canada, Vol.31, n°2, 64-81.

Billis D., 2010, Towards a theory of hybrid organizations, Billis D. (ed.), *Hybrid Organizations and the Third Sector*, MacMillan, New York, 46-69.

Boli J., 2006, International Nongovernmental Organizations, Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, 333-351.

Boris E., Steuerle E., 2006, Scope et Dimensions of the Nonprofit Sector, Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, 66-88.

Borzaga C., J. Defourny (eds.), 2001, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.

Borzaga C., Tortia E., 2009, Les organisations d'économie sociale dans la théorie de la firme, Noya A., Clarence E. (dir.), *Pour une économie sociale. Créer de la richesse par l'intégration sociale*, *Economica*, Paris, 17-58.

- Brouard F., Larivet S., 2010, Essay of clarifications and definitions of the related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship, Fayolle A., Matlay H. (ed.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 29-56.
- Coase R., 1937, The nature of the firm, *Economica*, Vol.4, NS, 386-405.
- Coase R., 1960, The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, Vol.3, Oct, 1-44.
- Cochran P.L., 2007, The evolution of corporate social responsibility, *Business Horizons*, Vol.50, n°6, 449-454.
- Coraggio J., Eynaud Ph., Ferrarini A., Carvalho de França Filho G., Gaiger L. I., Hillenkamp I., Kitajima K., Laville J.-L., Lemaître A., Sadik Y., Veronese M., Wanderley F., 2015, The theory of social enterprise and pluralism, Laville J.-L., Young D. R., Eynaud Ph. (ed.), *Civil Society, the Thord Sector and Social Enterprise*, Routledge, New York, 234-249.
- Crossan D., Bell J., Ibbotson P., 2004, *Towards a classification framework for social enterprises*, University of Ulster working paper, 45p.
- Darby M., Karni E., 1973, Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, *Journal of Law and Economics*, April, Vol.16, Issue 1, 67-88.
- Dacheux E., Goujon D., 2016, Les promesses théoriques des recherches sur les initiatives solidaires: l'exemple du délibéralisme, *Revue Française de Socio-Economie*, n°16, 201-2014
- Dees G., 1998, The Meaning of "Social Entrepreneurship", Kauffman Foundation and Stanford University, Oct., Kansas City, MO and Palo Alto, CA, 1-5.
- Defourny J., 2009, Social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship. What does « social » mean in those SE concepts ?, Kerlin J. (ed.), *Social Enterprise : a Global Comparison*, University Press of New England, 1-4.
- Defourny J., Nyssens M., 2008, Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Social Enterprise Journal*, vol.4, n°3, 202-228.
- Defourny J. Nyssens M., 2009, Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences, *Second EMES International Conference on Social Enterprise*, University of Trento, Italy, July.
- Defourny J., Nyssens M., 2017, L'entreprise sociale, Defourny J., Nyssens M. (dir.), *Economie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3<sup>e</sup> secteur*, De Boeck, 221-259.
- DiMaggio P., Anheier H., 1990, The sociology of nonprofit organizations and sectors, *Annual Review of Sociology*, vol. 16, 137-159.
- Divay G., 1980, La coproduction des biens collectifs locaux et ses implications institutionnelles : critiques de certaines thèses du public choice, *Revue canadienne de science politique*, Vol.13, n°1, 33-53.
- Dobkin Hall P., 2006, A historical Overview of Philanthropy, Voluntary Associations, and Nonprofit Organizations in the United States 1600-2000, Powell W. W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, 32-65.
- Donaldson T., Preston L., 1995, The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *The Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1, 65-91.
- Draperi J.-F., 2003, L'économie sociale et solidaire : utopie, alternative, réforme ?, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n° 290, 10-26.

- Enjolras B., 1996, Associations et isomorphisme institutionnel, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°261, 68-76.
- Enjolras B., 2009, Approche théorique de la gouvernance des organisations non lucratives, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°314, 63-83.
- Gianfaldoni P., 2018, Les transformations contraintes des entreprises sociales d'insertion par le travail, *Marché & Organisations*, n°31, janvier, 81-101.
- Gianfaldoni P., 2015, Les enjeux identitaires des entreprises sociales françaises, *Entreprendre & Innover*, n°27, décembre, 51-59.
- Gianfaldoni P., 2014, La constitution de groupes associatifs dans l'insertion par l'activité économique, *RECMA – Revue Internationale d'Economie Sociale*, n° 333, juillet-août, 91-106.
- Grimalda G., Sacconi L., 2005, The Constitution of the Not-for-Profit Organization: Reciprocal Conformity to Morality, *Constitutional Political Economy*, Vol.16, n°3, 249—276.
- Gui B. 1996, On “relational goods”: strategic implications of investment in relationships, *International Journal of Social Economics*, Vol. 23 Issue: 10/11, 260-278.
- Gui B., 1991, The economic rationale for the “third sector”. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations, *Annals of Publics and Cooperative Economics*, vol.62, n°4, 551-572.
- Hansmann H., 1980, The Role of Nonprofit Enterprise, *The Yale Law Journal*, 89, n°5, April, 835-901.
- Hansmann H., 1996, *The ownership of enterprise*, Harvard University Press. Cambridge, Cambridge, Massachusetts.
- Hansmann H., 2003, The Role of Trust in Nonprofit Enterprise. Anheier H., Ben-Ner A. (eds), *The Study of the Nonprofit Enterprise. Nonprofit and Civil Society Studies*, Springer, Boston, MA, 115-122.
- Hiez D., 2013, Le cadre juridique de l'entreprise non capitaliste, clef de distinction entre l'entreprise sociale et l'entreprise d'économie sociale et solidaire?, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°327, 95-103.
- Hölmstrom B., 1979, Moral hazard and observability, *The Bell Journal of Economics*, Vol.10, n°1, Spring, 74-91.
- James E., 1986, The Nonprofit Sector in Comparative Perspective, Powell W. W. (dir.), *The non-profit sector : a research handbook*, Yale University Press, New haven, 21-30.
- Karpik L., 2007, *L'économie des singularités*, NRF-Gallimard, Paris.
- Laville J.-L. (dir.), 2007, *Économie et solidarité : esquisse d'une problématique*, Laville J.-L.(dir.), *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Hachette Littératures, Paris, 10-76.
- Laville J.-L., 2008, La gouvernance au-delà du déterminisme économique, Hoarau Ch., Laville J.-L. (dir.), *La gouvernance des associations*, Erès, Toulouse, 9-25.
- Laville J.-L., 2010, *Politique de l'association*, Seuil, Paris.
- Laville J.-L., 2017, Du tiers-secteur à l'économie sociale et solidaire, Barbier J.C. (dir.), *Economie sociale et solidaire et Etat. A la recherche d'un partenariat pour l'action*, Institut de la gestion publique et du développement économique (IGPDE), Ministère de l'Economie et des Finances, ministère de l'Action et des Comptes publics, 3-26.

- Le Grand J., 1991, The theory of government failure. *British Journal of Political Science*, Vol.21, Issue 4, 423-442.
- Le Grand J., Bartlett W. (ed.), 1993, *Quasi-Markets and Social Policy*, Macmillan, London.
- Levet J.-L., 2004, *L'Economie Industrielle en évolution. Les faits face aux théories*, Economica, Paris.
- Nelson P., 1970, Information and Consumer Behavior, *Journal of Political Economy*. Mar/Apr, Vol.78, Issue 2, 311-329.
- Nyssens M., 2008, Les analyses économiques des associations, Hoarau Ch. et Laville J.-L. (dir.), *La gouvernance des associations*, Erès, Toulouse, 29-51.
- Ortmann A., Schlesinger M., 1997, Trust, repute and the role of non-profit enterprise, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol.8, n°2, 97-119.
- Pache A.-C., Santos F., 2013, Inside the hybrid organization: selective coupling as a response to competing institutional logics, *Academy of Management Journal*, Vol.56, n°4, 972-1001.
- Pestoff V., 1992, Third sector and co-operative services – An alternative to privatization, *Journal of Consumer Policy*, Vol.15, Issue 1, 21-45.
- Pigou A., 1932, *The economics of welfare*, Partie II : The size of the national dividend and the distribution of resources among different uses, MacMillan, fourth edition, London, first edition 1920.
- Piliavin J., Charng H.-W., 1990, Altruism: A Review of Recent Theory and Research, *Annual Review of Sociology*, Vol.16, 27-65.
- Powell W., 1987, Hybrid Organizational Arrangements: New Forms or Transitional Development?, *California Management Review*, Vol.30, n°1, Fall, 67-87.
- Powell W., Steinberg R. (ed.), 2006, *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven & London, second edition.
- Prewitt K., 2006, Foundations, Powell W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, 355-377.
- Prouteau L. (dir.), 2018, *Le bénévolat en France en 2017. Etats des lieux et tendances*, synthèse de l'exploitation de l'enquête Centre de recherche sur les associations – CSA, octobre.
- Ramaux Ch., 2012, *L'Etat social. Pour sortir du chaos néolibéral*, Mille et une nuits, Paris.
- Rose-Ackerman S., 1996, Altruism, Nonprofits, and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, june, 701-728.
- Rose-Ackerman S., 1997, Altruism, ideological entrepreneurs and the non-profit firm, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol.8, n°2, 120-134.
- Salamon, L., 1987, Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government, *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16 (1), 29-49.
- Simon H., 1972, Theories of Bounded Rationality, McGuire C. B. and Radner R. (Eds.), *Decision and Organization*, North-Holland, Amsterdam, 161-176.
- Steinberg R., 2006, Economic Theories of Nonprofit Organizations, Powell W., Steinberg R. (ed.), *The non-profit sector. A Research Handbook*, Yale University Press, second edition, New Haven & London, 117-139.
- Stiegler B., 2019, « *Il faut s'adapter* ». *Sur un nouvel impératif politique*, NRF Gallimard, Paris

- Tchernonog V., 2007, *Le paysage associatif français. Mesures et évolutions*, Dalloz/Juris Associations.
- Tchernonog V., 2012, Le secteur associatif et son financement, *Informations sociales*, 4, n°172, 11-18.
- Tchernonog V., Prouteau L., 2019, *Le paysage associatif français. Mesures et évolutions*, 3ème édition Dalloz Juris Associations, mai.
- Thévenot L., 2006, *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*, La Découverte, Paris.
- Thompson J.L., Doherty B., 2006, The diverse world of social enterprise – A collection of social enterprise stories, *International Journal of Economics*, Vol.33, n°5/6, 361-375.
- Tirole J., 1988, *The theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Valentinov V., 2009, Managerial nonpecuniary preferences in the market failure theories of nonprofit organization, *International Journal of Social Economics*, Vol.36, Issue:1/2, 81-92.
- Van Til J., 1995, The Three Sectors: Voluntarism in a Changing Political Economy, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol.24, n°1, Spring, 50-63.
- Weisbrod B., 1975, Toward a theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy, Phelps E. (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foudation, New York, 171-195.
- Weisbrod B., 1977, *The voluntary non-profit sector: an economic analysis*, Lexington Books, Lexington, MA, USA.
- Weisbrod, B., 1991, *The Nonprofit Economy*, second edition, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Williamson O., 1971, The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *The American Economic Review*, Vol.61, n°2, 112-123.
- Williamson O., 1973, Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, *The American Economic Review*, Vol.63, n°2, 316-325.
- Williamson O., 1975, *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, The Free Press, New York (NY).
- Williamson O., 1979, Transaction-Cost Economics: The governance of Contractual Relations, *The Journal of Law and Economics*, Vol.22, n°2, Oct., 233-261.
- Williamson O., 1985 a, The Economics of Governance, *The American Economic Review*, Vol.95, n°2, 1-18.
- Williamson O., 1985 b, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market, Relational Contracting*, The Free Press, New York (NY).
- Williamson O., 1989, Transaction cost economics, Schmalense R. and Willig R. (eds), *Handbook of industrial organization*, Vol.I, North-Holland, Amsterdam, 136-182