

## Les théories de l'ESS: Un chantier en perpétuelle construction

## The theories of the SSE: a work in perpetual construction

***YOUSSEF HAMMI***

*Laboratoire d'études et recherches économiques et sociales, Université Moulay Ismail, Meknès  
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales*

**Correspondence address:** Université Moulay Ismail, Meknès  
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales

**Cite this article** HAMMI, Y.(2025). Les theories de l'ESS: Un chantier en  
perpetuelle construction  
Sciences, Volume 3, Issue 4 (2025), pp. 55-74

**Submitted:26/10/2024**  
**Accepted: 04/12/2024**

## Résumé :

Les théories de l'économie sociale et solidaire (ESS) ont enrichi le champ des études économiques en proposant de nouveaux paradigmes. Elles ont mobilisé un ensemble de concepts qui dépassent la vision réductrice des utilitaristes des économiciens néoclassiques. Les chercheurs de l'ESS ont tenté de répondre aux questions relatives au rôle de ses organisations et à leur mode de fonctionnement. Le fondement sous-jacent à ses théories est le double échec du marché et de l'Etat comme mécanismes d'allocation des ressources. Certaines théories tentent d'expliquer le recours à l'ESS dans une économie de marché en se basant sur le problème de l'asymétrie informationnelle. D'autres se sont appuyés sur les motivations des parties prenantes pour expliquer le recours à des organisations du tiers secteur comme producteur de certains services publics. D'autres encore se sont intéressés aux relations de partenariats entre secteurs en mettant en avant les limites de l'Etat et l'insuffisance philanthropique des OBNL.

**Mots clés :** Théories de l'économie sociale et solidaire ; partenariat Etat-tiers secteur ; échecs du marché et de l'Etat ; service public ; opportunisme ; principe de non-distribution du profit ; motivation des adhérents.

## Abstract :

The theories of the social and solidarity economy (SSE) have enriched the field of economic studies by proposing new paradigms. They have mobilized a set of concepts that go beyond the reductive utilitarian vision of neoclassical economists. SSE researchers have sought to answer questions about the role of these organizations and how they operate. The underlying premise of these theories is the dual failure of the market and the state as mechanisms for allocating resources. Some theories attempt to explain the use of the SSE in a market economy on the basis of the problem of informational asymmetry. Others have focused on stakeholder motivations to explain the use of third-sector organizations as producers of certain public services. Still others have focused on partnership relations between sectors, highlighting the limitations of the state and the philanthropic inadequacy of NPOs.

**Key words :** Social and solidarity economy theories; state-third sector partnership; market and state failures; public service; opportunism; principle of non-distribution of profit; member motivation.

## INTRODUCTION

L'ESS ne constitue pas en soit un secteur indépendant, mais un espace d'intersection entre le marchand, le non marchand et le non monétaire. Elle se caractérise par la diversité des modes d'hybridation des ressources. De ce fait, les théories du choix rationnel s'avèrent incapables de rendre compte des particularités des organisations qui s'apparentent à ce domaine. Ce raisonnement réducteur néglige un vaste champ de motivations « non consuméristes », pourtant à l'œuvre dans l'activité des associations (Evers, 2000, p. 568). Le choix rationnel des acteurs est unidimensionnel et ne conçoit les OESS que comme des prestataires de biens ou de services. Il ignore leur vocation à agir comme des groupes d'intérêt ou comme des espaces d'intégration sociale et de participation démocratique et encore moins comme étant des protagonistes au débat public.

Initialement, assimilée à une simple production domestique invisible pour la comptabilité nationale, l'ESS était exclue des analyses économiques. L'absence de connaissances spécifiques sur le volume de ce domaine a limité le développement de théories propres, à l'exception de celles qui traitent de la philanthropie en général. L'intérêt des chercheurs aux OBNL n'a sérieusement commencé qu'à partir des années 1970, c'est-à-dire après l'importante croissance du secteur dans certains domaines comme le secteur hospitalier, les crèches, les maisons de retraite et les universités. Les OBNL œuvrant dans ces services ont évolué de simples organismes de bienfaisance vers des acteurs économiques à part entière, grâce à des cadres juridiques plus favorables (particulièrement aux Etats-Unis), en réalisant des revenus propres qui assuraient leur survie et leur développement. Les performances de ces organisations ont alors avivé l'intérêt des auteurs qui ont tenté de répondre à un ensemble de questions sur leurs rôles et sur leurs comportements (Hansmann, 1987, p. 27).

Ce travail qui présente les principales théories de l'ESS a pour intérêt de permettre la compréhension du fonctionnement des ses organisations et de mettent la lumière sur leur articulation aux acteurs économiques classiques. En plus d'offrir aux chercheurs en tiers secteur une synthèse théorique, les théories présentées ici peuvent inspirer de nouvelles formes d'organisation, de production et de consommation, mieux adaptées aux défis sociaux et environnementaux.

## 1. Le duo Etat marché pris à défaut

L'essor du tiers secteur est lié au « *rôle potentiel des organisations de l'économie sociale [...] dans le contexte des crises de l'État-providence et du binôme traditionnel État-marché* » (Sibony, 2013, p. 262). Les crises ont non seulement alimenté la réflexion théorique sur l'ESS, mais ont également été à l'origine de nouvelles pratiques et de nouveaux modèles économiques. Cette dynamique entre la pratique et la théorie a permis à l'ESS de se consolider comme un champ de recherche en pleine expansion.

A travers sa théorie *The Pure Theory of Public Expenditure*, Paul Samuelson (Samuelson, 1954, pp. 387-389) a identifié les caractéristiques des biens pour lesquels le marché, laissé à lui-même est pris à défaut. Cette théorie, qui possède des implications politiques fortes, détermine dans quels cas, la prise en charge par l'Etat de la production de ces biens (biens publics purs, caractérisés par la non-rivalité et la non-excluabilité) se révèle nécessaire. Ainsi, le marché ne peut toujours pas être considérée comme étant le mécanisme le plus efficace d'allocation des ressources. L'efficacité, définie selon le critère de Pareto<sup>1</sup> nécessite la satisfaction d'un nombre de conditions que A. Ben-Ner (Ben-ner, 2003, p. 42) résume ainsi :

- Atomicité de l'offre et de la demande ;
- Consommation rivale du produit ;
- L'excluabilité est réalisable ;
- L'information est parfaite ;
- Mobilité parfaite des facteurs de production ;
- Absence d'externalités engendrées par les actions produites.

A ces conditions on peut ajouter aussi : La rationalité des agents économiques et la complétude des marchés<sup>2</sup>. Si ces conditions ne sont pas réunies, ce qui est presque le cas pour tous les marchés, l'allocation des ressources par le marché ne peut être considérée comme Pareto-optimale. C'est sur ces circonstances que se base la légitimité de l'implication accrue des pouvoirs publics et l'émergence du rôle du tiers secteur dans l'économie.

De sa part, Pierre-André Chiappori dans sa « théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs » (Chiappori, 1990, pp. 27-42) a offert une perspective novatrice en complétant et en

---

<sup>1</sup> L'optimum de Pareto, un concept central en économie, désigne une situation où il est impossible d'améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre. Dans un marché parfait, les échanges se font librement et les prix reflètent fidèlement la rareté des biens et services. C'est dans ce contexte idéal que l'on parle d'efficacité de Pareto.

<sup>2</sup> Tous les biens et services sont échangés sur des marchés et ils existent des marchés pour tous les biens présents et futurs.

nuançant les théories existantes, notamment celle de Samuelson. Il a dépassé la notion de bien public pur en soulignant l'importance des préférences individuelles dans la formation de la demande en biens collectifs. Chiappori considère qu'il n'est pas possible d'identifier le consommateur qui ne peut exprimer sa demande en bien collectifs par le jeu du marché ni encore moins l'exclure. La quantité du bien collectif à produire est alors fixée par l'État, ce qui laisse plusieurs consommateurs soit sur-satisfaits, soit sous-satisfaits.

De son côté, en se basant sur l'hétérogénéité de la demande, Burton A. Weisbrod (Weisbrod, 1977) a apporté à cette analyse une contribution majeure à la compréhension de la demande pour les biens publics. Il s'est écarté des hypothèses de l'homogénéité de la demande en biens publics. Pour lui, les mécanismes de révélation des préférences ne sont pas fiables, ce qui conduit soit à une surévaluation ou une sous-évaluation des biens en question et, par conséquent, à une allocation sous optimale des ressources par l'Etat. Pour lui, les catégories insatisfaites peuvent recourir aux OBNL pour l'offre des services collectifs qui leur font défaut, et que l'association est la forme la plus efficace pour les satisfaire grâce à sa flexibilité, sa taille et sa proximité de la demande et sa capacité à mobiliser des ressources différentes.

L'analyse économique du comportement du marché et de l'Etat a constitué un tremplin pour les auteurs qui cherchaient à expliquer l'existence des organisations privées SBL au côté des acteurs classiques. Leurs travaux ont constitué l'objet de plusieurs théories que B. Enjolras (Enjolras, 2001, p. 18-22) a distingué suivant qu'elles soient du point de vue des parties prenantes de la demande (consommateurs, financeurs, donateurs) ou qu'elles soient du point de vue des parties prenantes de l'offre (l'Etat, la société civile, les investisseurs sociaux, les établissements de la recherche).

### **1. Les théories de la demande**

Dans un marché réel, l'information est loin d'avoir la même qualité pour chacune des parties. Certains agents, grâce à leur position, sont plus informés sur les conditions et les modalités de la transaction que d'autres. Cet avantage peut constituer une circonstance opportune en faveur de la partie la plus informée, susceptible de l'exploiter afin de maximiser son profit. Selon que le décalage informationnel se présente avant ou après la réalisation de la transaction, deux types d'opportunisme peuvent alors se manifester.

## 2.1. L'opportunisme précontractuel

L'opportunisme précontractuel concerne les transactions où l'une des parties possède *ex ante* des informations que l'autre ignore. Pour conclure la transaction, il faut révéler les informations cachées, ce qui requiert des coûts de transaction importants. À défaut de ces informations, on se retrouve devant le problème, bien connu des économistes, de « la sélection adverse ». En effet, le seul indicateur de prix est incapable d'informer sur la qualité du service. Si le prix est trop bas, les bons prestataires jugeront que ce prix est insuffisant à rémunérer leurs efforts et quitteront le marché. En revanche, si le prix est trop haut, les mauvais prestataires seront surpayés au détriment des consommateurs. À terme, le risque que les mauvais prestataires chassent les bons devient raisonnable. Pire encore, les consommateurs conscients de ce risque pourraient renoncer à entrer dans le marché. Ce cas a été mis en exergue par l'exemple classique du marché des *lemons* ou « marché des voitures d'occasion » d'Akerloff. Dans leur publication Akerlof et Spence (AKERLOF & SPENCE, 1970) ont mis en lumière le paradoxe de la régulation marchande par le prix, où même la présence de l'offre et de la demande dans un marché ne suffit pas pour garantir la réalisation de la transaction.

L'incertitude quant à la qualité est plus élevée pour les services dont les résultats ne sont observables qu'après leur réalisation (éducation, formation, accueil de la petite enfance, santé...). Et même à ce stade une évaluation complète s'avère impossible. Ces services ont souvent un caractère « relationnel » entre prestataire et usager. Dans ce cas, la prestation est coconstruite et la qualité, spécifique à chaque transaction ne peut être jugée qu'*ex-post*. Le caractère personnel de ce genre de services tient aussi au fait que « *la construction d'une telle relation constitue une forme d'investissement spécifique pour les usagers eux-mêmes, ce qui n'est pas sans placer ces derniers en situation de dépendance les rendant particulièrement vulnérables au changement* » (Defourny & Nyssens, 2017, p. 127). Le problème dans ce cas est que cette dépendance peut être exploitée par le prestataire susceptible d'en profiter en s'appropriant une sorte de quasi-rente. L'écart entre informations détenues par les contractants réside également dans le caractère multidimensionnel de certains services rendant l'information qui témoigne de leur qualité plus complexe et difficilement saisissable.

Au problème d'opportunisme précontractuel, la littérature économique propose diverses solutions. La première consiste tout simplement à substituer le signal du prix par d'autres signaux. Il en va ainsi pour la réputation acquise par le prestataire auprès des parties de la demande après répétition multiple du service dans le temps. Les agents les moins informés s'inspirent de la confiance de cette réputation. On peut également utiliser la certification à

travers une personne habilitée, qu'elle soit publique ou privée ou par la labellisation. Ces solutions ne peuvent pas se substituer au droit contractuel qui consiste à un cadre juridique clair et efficace pour réguler les relations contractuelles et sanctionner les comportements opportunistes. Il faut noter que ces solutions peuvent être utilisées, sans distinction, par les organisations privées quelques soient leurs buts.

Cependant, la spécificité de l'OSBL lui procure ses propres signaux de confiance. H. Hansmann (Hansmann, 1987, p. 27-42) justifie le recours des demandeurs à l'OBNL par la confiance que lui inspire la contrainte de la non-distribution des profits. Cette contrainte envoie un signal aux parties concernées que « *ladite organisation n'a guère d'intérêt à tenter de tirer profit de l'asymétrie ou de l'incomplétude de l'information* » (Defourny & Nyssens, 2017, p. 129). En l'absence de propriétaires cherchant à maximiser leurs profits, les dirigeants des OBNL sont moins susceptibles d'être tentés par des comportements opportunistes ou de prendre des décisions qui pourraient nuire à la mission de l'organisation. Selon cette logique, l'avantage comparatif des OBNL est d'autant plus important que la nature du service recèle un fort degré d'incertitude, ce qui explique la concentration de ce type organisations dans certaines niches plutôt que dans d'autres (Trouvé, 2003).

Rose Akerman (Rose-Ackerman, 1997, p. 120-134) a poursuivi l'analyse de Hunsmann en mettant en avant « l'engagement idéologique ». Pour elle, l'engagement idéologique des membres et des dirigeants de l'OBNL constitue un élément fondamental de son capital de confiance. Il consiste, en effet, à une adhésion profonde aux valeurs et aux missions de l'organisation qui permet de résister aux pressions politiques ou commerciales susceptibles d'aliéner les objectifs de l'organisation. Ce facteur motive les membres à s'engager plus profondément, en leur offrant une raison de consacrer davantage de temps et de moyens à la mission commune. Le niveau élevé d'engagement idéologique contribue aussi à une forte cohésion des membres, rendant ainsi un processus décisionnel facile, efficace et transparent, ce qui, à son tour, renforce la confiance des donateurs et des bénéficiaires envers l'organisation. Cette dynamique permet de limiter les risques liés au problème de « la sélection adverse ».

## **2.2. L'opportunisme post-contractuel**

La configuration spécifique des parties prenantes constitue une seconde forme d'asymétrie d'information. C'est le cas, par exemple, lorsqu'une partie de la demande n'est pas présente lors de la transaction, elle ne peut ni observer, ni contrôler, ni même contraindre son exécution. Dans ce cas, un comportement d'« opportunisme post-contractuel » peut survenir.

Deux cas de figure caractérisent bien les conditions d'apparition d'un opportunisme post-contractuel. D'abord, l'incomplétude des contrats, suite à un changement dans la situation initiale non prévue par le contrat (comme la dégradation de l'état de santé d'une personne âgée qui demande davantage de soins). Si ce changement est conjugué à une certaine dépendance de l'utilisateur qui procure au prestataire une position de monopole, il est probable qu'il s'en résulte un comportement opportuniste post-contractuel.

De façon analogue, on peut citer le problème d'« aléas moraux ». Lorsqu'une partie n'est pas présente lors de la prestation du service, elle ne sera pas en mesure d'observer les conditions de son déploiement. Cette situation est typique au cas des parents qui déposent leur enfant dans la crèche avant de partir au travail. L'absence des parents ne leur permet pas d'apprécier la qualité réelle du service. Il en va de même, lorsqu'un donateur finance le service pour une tierce personne (cas des services publics financés par une personne publique et produits par une organisation privée). Le manque d'informations suffisantes pour les donateurs peut encourager la manifestation d'un comportement opportuniste chez les prestataires qui peuvent être tentés de ne pas remplir toutes les conditions de leur engagement, sans que la partie qui finance ne dispose de moyens pour les contrôler. Cette situation est d'autant plus problématique que certains services sont, de nature, difficiles à contrôler malgré la présence de toutes les parties lors de la négociation du contrat.

Face à ce problème, la théorie économique des organisations propose des solutions comme le recours au contrôle d'effort ou à l'utilisation des contrats incitatifs. Mais en pratique, ces solutions s'avèrent difficilement maîtrisables. Les services qui se présentent sous diverses configurations sont de nature complexe, et « *il est trop coûteux, voire impossible de rédiger des clauses qui définissent les conditions de réalisation de la transaction pour chaque configuration possible ou future, les contrats sont nécessairement incomplets* » (Defourny & Nyssens, 2017, p. 127). Là encore, les OBNL peuvent constituer une réponse pertinente aux défaillances du marché liées à l'opportunisme post-contractuel, en proposant des modèles économiques alternatifs.

Selon Enjolras, le principe de non-distribution du profit contribue à la réduction de « *l'incitation qu'aurait une organisation non lucrative à tirer parti de l'asymétrie informationnelle* » (Enjolras, 1995, p. 42). Les organisations, qui cherchent l'intérêt mutuel ou l'intérêt général, ont vocation à mobiliser des travailleurs « plus motivés » donc moins disposés à développer un comportement opportuniste. En adhérant à la finalité de leur organisation, ces travailleurs valorisent aussi bien les ressources monétaires que les ressources non monétaires. Il s'agit d'une

motivation intrinsèque qui les anime, qui se distingue de la motivation extrinsèque liée au salaire par exemple. Cette motivation « prosociale », pousse l'employé de l'organisation à « *contribuer à fournir un service de qualité, promouvoir les idées défendues par l'organisation et/ou contribuer à la production d'un bien qu'il considère comme désirable pour la société* » (Defourny & Nyssens, 2017, p. 131). Il suffit, pour s'en apercevoir de remarquer que les OSBL distribuent des salaires inférieurs en moyenne à ceux des entreprises privées. Le gain en productivité ou en coût salarial donne un avantage comparatif qui se répercute directement sur le prix des prestations et sur l'établissement de relations de confiance favorisant la réalisation de la transaction.

On retrouve à nouveau Hansmann (op.cit.) qui a étendu l'analyse au-delà de la simple structure interne de ces organisations en mettant en avant le rôle du donateur dans le fonctionnement et la pérennité des OBNL. Pour lui, le donateur est assimilé à un client souhaitant accroître la qualité ou la quantité du bien public. Dans ce sens, on ne peut le considérer comme un simple bailleur de fonds mais plutôt comme un acteur qui s'implique dans le bon fonctionnement de l'organisation. Il tient souvent à être informé sur l'utilisation de ses dons et à avoir un œil sur les projets soutenus. Ainsi, l'organisation doit mettre en place une stratégie pour renforcer la relation avec le donateur qui repose sur la transparence et l'adaptation de l'offre. L'OBNL doit également être en mesure de mesurer l'impact de ses actions sur les bénéficiaires afin de justifier l'utilisation des fonds.

Fama et Jensen (FAMA & JENSEN, 1983), à travers la théorie d'agence ont développé des concepts utiles pour analyser la dynamique de la gouvernance des OBNL, comprendre les relations entre ces différentes parties et à identifier les sources potentielles de conflit. Même si le problème de l'agence concerne toutes les organisations quel que soient leurs buts, les OBNL se caractérisent par la présence d'un large éventail de parties prenantes (donateurs, bénévoles, bénéficiaires, etc.). Pour eux, les OBNL doivent mettre en place des mécanismes de gouvernance, tels que des conseils d'administration indépendants, des systèmes de contrôle et des procédures transparentes de reporting. Ils avancent « *que l'absence de « prétendant résiduel» (residual claims) liée à la contrainte de non-distribution permet d'éviter la relation « principal-agent » entre le donateur et le « prétendant résiduel » c'est-à-dire le propriétaire, ce qui explique la domination des OBNL dans les activités financées par des dons* » (Ibid., p. 43).

Le modèle d'Hansmann a été généralisé par Easley et O'Hara (Easley & O'Hara, 1983, p. 531) qui ont considéré les organisations lucratives et les OBNL comme des arrangements

contractuels alternatifs. Ils ont utilisé l'analyse des contrats optimaux sous information asymétrique pour « démontrer les conditions dans lesquelles les organisations non lucratives conduisent à une situation socialement meilleure que les organisations lucratives » (Enjolras, 1995, p. 42). Suivant cette approche, si la qualité des produits ne peut être observée et que les managers des entreprises privées ont une aversion pour le risque, alors les OBNL peuvent conduire à des contrats optimaux et les organisations lucratives peuvent conduire à des contrats sous-optimaux.

### **3. La théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs**

Pour les biens collectifs, il n'est pas possible d'identifier le consommateur qui n'a pas les moyens d'exprimer sa demande par le jeu du marché et on ne peut donc l'exclure. Le consommateur cherche alors à maximiser son utilité en consommant le maximum du bien collectif. La quantité du bien collectif à produire est alors fixée par l'administration publique suite à un processus politique de décision. Ce mécanisme a été vivement critiqué par les théoriciens du « choix public » ou *public choice* pour ses effets pervers sur l'allocation des ressources. Selon ce courant, qui applique les outils économiques à l'analyse de la décision politique, les bureaucrates, les politiciens et les groupes de pression agissent avant tout pour maximiser leur propre intérêt, plutôt que celui du bien commun. Pour que les politiciens renforcent leurs chances d'être réélus, la production des services publics aura tendance à converger vers les préférences de l'électeur médian, ce qui laisse plusieurs consommateurs sous-satisfaits du bien en question. Ce décalage constitue une sphère d'inefficacité dont le diamètre est d'autant plus large que la population est plus hétérogène.

En se basant sur l'hétérogénéité des besoins en biens collectifs, B.Weisbrod (Weisbrod, 1977, p. 73) a élargi l'analyse aux OBNL qui offrent ce type de biens. Pour lui, les catégories insatisfaites peuvent recourir à ces organisations pour produire les biens ou services qui leur font défaut et l'association est la forme la plus efficace pour satisfaire leurs besoins grâce à sa flexibilité, sa taille et sa proximité de la demande. Ainsi, les citoyens insatisfaits prennent l'initiative et s'organisent dans des associations qui, à défaut du financement public, combinent ressources marchandes et générosité des donateurs. Dans un second temps, avec le développement de leurs activités et l'appuis politique, l'État peut prendre part dans le jeu en contribuant à leur financement à travers des subventions.

#### 4. Les théories de l'offre : Si ce n'est pas pour le profit, alors pourquoi ?

Les théories de l'offre placent l'adhérent et l'entrepreneur social au cœur de l'analyse. Elles tentent de lier l'acte entrepreneurial dans une OESS à d'autres motivations que ceux du profit financier. Le facteur de la confiance, vu plus haut, est complété par les motivations des « entrepreneurs sociaux » mises en exergue par les travaux d'E. James (James, 1987, pp. 397-415). Selon sa thèse, ces derniers ne cherchent pas la maximisation de leurs profits monétaires, mais cherchent surtout à maximiser d'autres types d'utilités comme l'accroissement du nombre d'adhérents, la maximisation de la foi des membres, l'étendue du pouvoir d'influence, etc.

E. James (1989) conçoit sa théorie en s'appuyant sur les caractéristiques de l'offre et particulièrement sur la fonction entrepreneuriale propre aux OBNL. Il avance que derrière la décision d'un individu de s'abonner à une OESS se situent diverses motivations : le « convaincu » cherche dans l'association ou la fondation un environnement où il peut s'investir cœur et âme pour sa cause ; un artiste peut trouver dans la coopérative ou l'association un espace d'inspiration et de créativité ; un professionnel qui valorise les normes de son métier trouve dans une OESS un moyen pour échapper aux contraintes de la productivité quantitative ; un « traqueur de pouvoir » ou *power seeker* cherche la reconnaissance et l'exercice du pouvoir sur des groupes de personnes que lui permis son statut dans l'organisation. À travers ces exemples on peut affirmer que l'entrepreneuriat social, qui revêt une dimension collective, peut également être motivé par un comportement altruiste, etc.

De sa part, D. Young (Young, 2013, pp. 55-68) décrit une série de profils d'entrepreneurs sociaux pour lesquels les motivations renvoient à la recherche d'autonomie, d'espace d'innovation, de créativité, etc. Dans ces approches, les motivations des entrepreneurs sociaux sont considérées comme une solution aux problèmes de « la sélection adverse ». La recherche de ces valeurs explique l'orientation des OESS vers des terrains propices au développement d'éthiques spécifiques, considérés comme essentiels par la société. Ces organisations « *vont en conséquence se développer dans des secteurs d'activité (santé, éducation, services sociaux) qui contribuent à la formation des idées, des goûts et à la socialisation des individus* » (Enjolras, 1995, p. 43).

## 5. La théorie des parties prenantes : synthèse entre l'offre et la demande

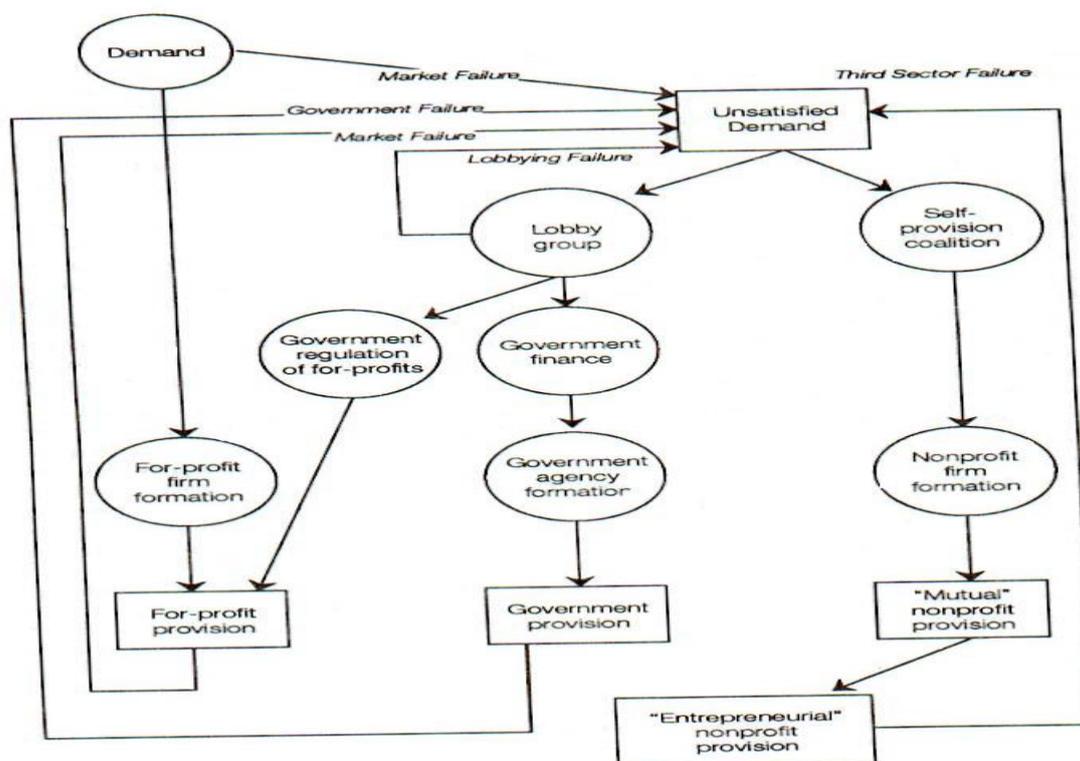
En adoptant une analyse marchande, la théorie des parties prenantes permet d'élargir l'horizon des théories de l'offre et des théories de la demande. Ainsi, Ben-Ner et Van Hoomissen (Ben-Ner & Hoomissen, 1991, pp. 519-550) ont montré que la contrainte de non-distribution des profits ne suffit pas à résoudre le problème lié à l'asymétrie d'information. Pour réduire le biais informationnel, ils suggèrent que les parties prenantes de la demande gardent un droit de regard, sinon de contrôle sur les activités de l'organisation. Sur ce point, ces idées sont en phase avec celles de D. Demoustier (Demoustier, 2000, pp. 138-148), pour qui la présence de parties prenantes dans l'organisation permet de minimiser les coûts de transaction. Toutefois, une telle implication dans ses activités requiert des coûts sous-jacents. Cette présence n'est pas alors économiquement efficace que si ses bénéfices dépassent l'ensemble des coûts y afférents.

Dans cette optique, deux dynamiques d'engagement des parties de la demande dans l'entrepreneuriat social sont à distinguer. La première tourne autour des parties de la demande, désireuses de configurer l'organisation suivant leurs exigences de production et qui engagent des professionnels comme de simples gestionnaires ou salariés. L'autre dynamique émane de professionnels qui, pour réduire le risque du décalage informationnel, s'allient avec des parties de la demande dans des OESS.

Initiée par les travaux de Edward Freeman (FREEMAN, 2010), un autre type d'analyse a introduit dans l'analyse des OESS le concept de « propriété à parties prenantes multiples ». En effet, pour répondre aux problèmes de l'insuffisance du marché et de l'État, des bénévoles, des usagers, des travailleurs salariés et des pouvoirs publics choisissent la production de certains biens ou services dans des structures de l'ESS. L'existence de ces organisations est due à la présence de *stakeholders* (consommateurs et donateurs) qui contrôlent l'organisation et contribuent à éliminer les problèmes d'asymétrie d'information.

L'existence même des OBNL est considérée comme le résultat de la confrontation entre l'offre et la demande de ces organisations. Étant donné le conflit qui peut naître entre les composantes de la demande et celles de l'offre sur la qualité ou la quantité du service produit, les OBNL constituent un moyen pour les parties prenantes de la demande pour contrôler la production. Dans ces conditions, « *une organisation non lucrative sera créée s'il existe des parties prenantes du côté de la demande qui tirent plus avantage de l'existence de l'organisation que de toute autre solution* » (Enjolras, 1995, p. 45). Ceux parmi elles qui tirent le plus grand avantage de la création et du contrôle seront à l'origine de cette création.

**Figure 1: Situations pour lesquelles on a recours aux OBNL**



Source : Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991, op.cit.

## 6. Des organisations économisées à finalité sociale

Il s'agit de considérer l'action des OESS comme porteuse de richesses économiques (économisée) inscrite dans un contexte territorial spécifique. La principale caractéristique des associations est leur capacité à déceler et à répondre aux nouvelles demandes sociales ou à des demandes insatisfaites du fait de leur proximité des territoires et des espaces publics. Bloch-Lainé (Bloch-Lainé, 1999) a distingué les « spécificités méritoires » des associations. Parmi lesquelles, la fonction « d'avant-garde ». Cette fonction révélatrice s'explique par la grande proximité physique et morale des membres de l'organisation de l'ESS avec les groupes d'individus qui ne peuvent pas exprimer leur besoin sur le marché, soit parce que la demande est mal exprimée, soit parce qu'elle est non solvable (Trouvé, 2003).

Aux nouveaux besoins, de nouvelles formes organisationnelles qui agissent à « moindre coût pour la collectivité » sont alors créées. À ce propos, Bloch-Lainé (Bloch-Lainé, 1994, pp. 61-70) parle de « fonction de création de gratuité ». La forme associative draine un ensemble de gratuités (dons de temps, dons d'argent) qui allègent les charges pour la collectivité locale. Eu égard à cette spécificité, les théoriciens de l'ESS soulignent le caractère hybride des associations qui consiste à combiner trois types de ressources : les recettes de la vente des biens

et services, des ressources de la redistribution étatique et des ressources de réciprocité (HAMMI, 2024, pp. 127-147).

Dans la même logique, L. Razeto (1993, P.5) estime que la coopération au sein des organisations de l'ESS permet « *des économies d'échelle, des économies d'association et des externalités collectives dans le cours de l'action collective* » (J. L. Laville et al., 2016, p. 6). Les apports de la réciprocité ne peuvent être perçus comme de simples ressources, ils constituent des facteurs d'intégration qui consolident l'interdépendance entre les différentes parties de la société et renforcent sa cohésion sociale. Ce sont des affluents du développement social qui favorisent « *les changements sociaux dans les normes et institutions, rendant le développement plus équitable et inclusif pour tous les membres de la société* » (Bazillier, 2015, p. 5).

De leur part, L. Favreau et J.L. Klein (Favreau & Klein, 1995) ont mis en avant la fonction de revitalisation économique et sociale des territoires en difficulté. Cette fonction est efficiente pour la collectivité, car portée par des acteurs plus polyvalents et plus novateurs que leurs homologues étatiques. De son côté, D. Demoustier (1997) a « *analysé l'essor associatif actuel comme un symptôme des mutations du système socio-économique, remodelant le paysage associatif antérieur et nécessitant l'émergence de nouvelles formes institutionnelles, utilisant en partie de façon expérimentale et transitoire, en partie de façon structurelle, le tissu associatif* » (cité par : Trouvé, 1992, p. 50). En outre, l'auteur a établi un lien de causalité entre les mutations du système socio-économique (mondialisation, inégalités, individualisme, etc.) et la multiplication des initiatives associatives. Il voit dans ces mutations une sorte de transformation du système de gouvernance publique pour une meilleure adaptation aux besoins sociaux dans un contexte marqué par les contraintes économiques de tous genres. Il a montré comment les associations peuvent être considérées comme des réponses adaptatives aux défis posés par ces transformations. A travers cette perception, les OESS sont conçues à la fois comme laboratoires d'innovation sociale et comme acteurs de la démocratie participative qui favorisent le débat public.

Cependant, malgré ces caractères distinctifs, il est parfois difficile de décerner les objectifs de certaines organisations. Pour bénéficier des avantages accordés aux OBNL, certains entrepreneurs peuvent être incités à faire un « camouflage non lucratif pour des objectifs lucratifs ». Cette pratique est d'autant plus facile si la qualité du produit est difficilement observable. Dans ce cas, les consommateurs qui suspectent la qualité des produits des entreprises privées penchent vers les produits des associations. Cette stratégie permet, selon

Glaeser et Sheleifer (Glaeser & Shleifer, 2001, pp. 99-115), de bénéficier d'un prix supérieur qu'auraient accepté de payer les utilisateurs pour des produits de type associatif. Et pour dépasser la contrainte de non-distribution des excédents, les entrepreneurs pourraient jouer sur le volume du chiffre d'affaires pour acquérir des avantages en nature par exemple.

## 7. Pluralité économique des organisations de l'ESS

Suite à une étude historique et anthropologique, K. Polanyi (1977), dans son ouvrage « La subsistance de l'Homme », rétorque les fondements de la théorie néoclassique et se penche sur la place de l'économie dans les sociétés. L'auteur « *critique le processus de transfert de biens mis en œuvre par des agents représentatifs mus par une rationalité instrumentale et il propose une typologie de relations de commerce historiquement et socialement situées* » (Servet, 2012, p. 541). En se basant sur des études anthropologiques, il argumente l'encastrement de l'économie dans les sociétés anciennes et modernes. Pour lui, « *la portée universelle du marché est donc sans fondement historique, mais, paradoxalement, il se mue dans les esprits en donnée naturelle* » (Alary, 2012, p. 4).

M. Mauss, dont la perception de l'activité économique converge avec celle de Polanyi, considère que « *l'action économique peut résulter du sentiment d'appartenance et d'une intrication entre désintéressement et intérêt, l'intérêt étant en outre plus large que l'intérêt matériel* » (J.-L. Laville, 2003, p. 238). Pour lui, la réalité de l'économie est plurielle et ne peut être masquée par l'utilitarisme, et l'occultation du sens substantif de l'économie conduit à sa confusion avec l'économie marchande. Ces deux auteurs s'accordent sur la diversité des principes économiques de production et de répartition qui peuvent se baser sur : le marché, la redistribution et la réciprocité.

B. de Jouvenel (de Jouvenel, 2009) dans « l'Économie politique de la gratuité » considère que les services vendus sont comptabilisés et les services donnés ne le sont pas, ce qui fait qu'on omit les services gratuits et on transmet ainsi une image déformée de la réalité économique. Cette myopie efface toute l'utilité sociale des associations qui ne passe pas par le marché et ne rend pas compte du travail bénévole et du travail domestique, dont l'importance au bien-être sociétal est irremplaçable.

Benedetto Gui (Gui, 1991, pp. 551-572) traça la typologie des organisations de l'économie sociale en croisant les catégories bénéficiaires et les catégories dominantes. Il souligna que la particularité des OESS réside dans le fait que leur droit de bénéfice résiduel ne peut revenir aux investisseurs, sans quoi elles seront comptées comme de banales entreprises privées à but de

lucre et que le droit de décision résiduel ne doit pas appartenir aux pouvoirs publics, faute de quoi ces organisations seront considérées comme des entités publiques ou parapubliques (Defourny & Nyssens, 2017, pp. 41-44). Le chercheur italien a aussi défini un espace délimité par les trois Principes d'intérêt (Intérêt Général, Intérêt Capitaliste et Intérêt Mutuel) au sein duquel s'identifie la position et l'évolution des différentes catégories d'OESS.

De sa part, A. Ben-Ner (Ben-Ner, 2006, pp. 43-62) a proposé une théorie de répartition des rôles entre les trois secteurs (secteur privé, secteur public et tiers secteur). Il considère que chacun des trios secteurs est plus efficace dans la production de certains types de services que dans d'autres. Il ajoute que les OESS sont des partenaires privilégiés des pouvoirs publics. A travers des relations de partenariat, elles contribuent au maintien et à l'élargissement du réseau des SP, au moment où le modèle de l'État-providence souffre d'absence de perspectives.

L. Prouteau et F-C. Wolff (Prouteau & Wolff, 2005, pp. 679-688) se sont intéressés à la question de la substituabilité des ressources des OBNL. En d'autres termes, si l'État augmente son soutien financier aux associations, y aura-t-il un effet d'éviction (*crowding out*) sur les dons privés, ou au contraire, le renforcement des financements publics aux associations encourage-t-il ces dons (*crowding in*) ? Arthur C. Brooks (Brooks, 2000, pp. 451-464) a tenté d'apporter des réponses à cette question en démontrant que de faibles niveaux de subventions publiques peuvent être efficaces pour « préparer la pompe » à dons privés. Ce cas concerne essentiellement les organisations méconnues du public. Cependant, lorsque l'aide public dépasse un certain niveau, les arguments d'éviction commencent à paraître plausibles. Il argumente ce phénomène par le fait que les associations qui s'appuient sur un important financement public « commencent à apparaître comme des agences quasi publiques que peu de citoyens seront prêts à y verser des contributions privées » (Ibid. p. 453).

On retrouve à nouveau L. Prouteau (Prouteau, 2002, pp. 118-120) dans « Le bénévolat sous le regard des économistes », où il regroupe les motivations des bénévoles dans trois modèles : le modèle de production d'un bien collectif, le modèle de consommation de biens privatifs et le modèle d'investissement. Les motivations des bénévoles ont également intéressé D. Rousselière et M. J. Bouchard (Rousselière & Bouchard, 2011, pp. 941-955) qui ont en fait la liaison avec l'effet qu'auraient les subventions sur les ressources privées des OBNL.

## 8. Théories de la complémentarité entre secteurs

Malgré les principes qui la distinguent, et en dépit de son indépendance, l'ESS ne forme pas un secteur isolé. Elle agit en interaction avec le secteur privé et le secteur public. Les associations sont les plus actives dans ces rapports en mettant en communs leurs capacités dans des relations de partenariat avec l'État. Le recours à cette relation traduit la volonté de chaque partie à dépasser ses propres limites en accédant aux atouts de l'autre partie. Si l'action publique est plus adaptée à fournir des services standardisés relativement durables et à caractère général, la décision de prendre en charge un nouveau besoin requiert beaucoup de temps pour lancer les débats publics, voter des lois et concevoir des politiques spécifiques. Alors que pour les OBNL, l'adaptation à la demande ne nécessite que l'engagement collectif d'acteurs dévoués.

Mais si les OBNL bénéficient d'une plus grande flexibilité, la couverture d'une demande plus large requiert des moyens confirmés et surtout suffisants, dont elles ne disposent pas toujours, vu qu'elles connaissent aussi leurs propres limites. Des limites que L. Salamon (Salamon, 1987, pp. 38-42) a qualifiées "d'échecs philanthropiques" ou *voluntary failures*. Pour lui, les OBNL sont souvent confrontées à un cercle vicieux : l'absence de résultats tangibles dû à un manque de moyens financiers les empêche d'attirer de nouveaux donateurs ce qui les recale dans une sorte d'« insuffisance philanthropique ». Une insuffisance se traduisant par un « particularisme philanthropique » qui contraint les OBNL à se concentrer sur des causes ou des communautés spécifiques, plutôt que sur une approche universelle. Ainsi, les prestations fournies sont perçues comme des privilèges plus que comme des droits. On parle alors dans ce cas de « paternalisme philanthropique ». Toujours selon Salamon, le recours systématique aux bénévoles et à une main-d'œuvre non spécialisée pour assurer des tâches complexes ou stratégiques conduit les OBNL à une forme d'« amateurisme philanthropique ».

Pour dépasser leurs limites, les OBNL entrent dans des relations de partenariat avec des personnes publiques. Elles cherchent dans cette alliance une porte d'entrée pour bénéficier des moyens de l'État et ainsi s'assurer un financement stable. Leur gestion peut alors s'affranchir des échecs philanthropiques et prendre le statut de service public à accès gratuit ou quasi gratuit, ce qui profite finalement à de catégories plus larges de populations.

De leur côté, les personnes publiques cherchent dans les partenariats avec les OBNL le moyen d'appliquer leurs programmes à coût réduit, tout en s'émancipant des contraintes liées au droit public dans la gestion des ressources humaines. Ainsi, « *en orientant une partie de la richesse des particuliers vers des œuvres d'intérêt général, la philanthropie représente aujourd'hui des ressources financières très significatives, indispensables à la mise en œuvre de certaines*

*politiques publiques* » (Sibony, 2013, p. 262). A travers ses relations avec les organisations du tiers secteur, l'État bénéficie également des facteurs de proximité, de flexibilité et d'inventivité indispensables pour « *ajuster les services aux besoins* » (Enjolras, 1995, p. 47). Les rapports entre les deux partenaires sont régis par des mécanismes de régulation qui traduisent l'orientation politique soit vers l'exacerbation de la concurrence entre prestataires privés soit, au contraire, vers l'établissement de garde-fous aux pratiques marchandes.

Enfin, la « Théorie de l'échec public », de Weisbrod (Weisbrod, 2009) corrobore les thèses de Sibony. Elle démontre qu'une action de la puissance publique au profit de tous nécessite un coût exorbitant, qui est « *beaucoup plus élevé que les coûts de la mobilisation d'une action volontaire* » (Salamon & Toepler, op.cit, 2015, p. 2162). La solution peut être apportée par les associations qui mobilisent l'initiative individuelle pour le bien public.

## Conclusion

La typologie proposée par B. Enjolras (2001) pour les théories de l'ESS, bien que largement utilisée grâce à sa simplicité et son inscription dans une perspective historique, souffre d'un certain réductionnisme. Elle risque d'occulter des nuances importantes. En effet, la diversité des fondements épistémologiques et des objets d'étude des théories de l'ESS ne se réduit pas aux catégories de l'offre et la demande. Afin de remédier à cette limitation, nous avons proposé une classification plus fine et plus inclusive.

Il convient de souligner que l'évolution du rôle de l'ESS et la perméabilité de ses frontières avec les deux autres secteurs ne sont pas toujours palpables. Ils sont façonnés par les mutations du cadre législatif qui régit ses organisations, mais également par l'émergence de nouveaux besoins sociaux liés à la conjoncture économique. En effet, les crises ont constamment reconfiguré le paysage de l'ESS, obligeant les chercheurs à adapter leurs approches théoriques. Ce processus dynamique, donne naissance à de nouvelles recherches tentant de répondre aux questions qui interpellent incessamment tant la communauté scientifique que les acteurs du terrain.

Cet article a pour objectif de dresser un panorama des approches théoriques existantes sur les rôles et les comportements des acteurs de l'ESS dans un environnement marqué par l'hégémonie du modèle économique libéral. Il s'agit donc d'une « synthèse » qui peut constituer une introduction aux principales idées que proposent les théoriciens du tiers secteur. Cependant, le présent travail demeure insuffisant pour rendre compte de l'ensemble des publications et qu'une

lecture approfondie des travaux de ces auteurs reste nécessaire pour saisir toute la richesse de leurs analyses.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- AKERLOF, G., & SPENCE, S. (1970). *L'asymétrie d'information*.
- Alary, P. (2012). La subsistance de l'homme : L'économie selon Karl Polanyi. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 12.
- Bazillier, R. (2015). *Développement Social et Développement Economique*. 100.
- Ben-Ner, A. (2006). For-profit, state, and non-profit : How to cut the pie among the three sectors. *Advancing public goods*, 40-67.
- Ben-Ner, A., & Hoomissen, T. V. (1991). Nonprofit Organizations In The Mixed Economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62(4), 519-550.
- Bloch-Lainé, F. (1994). Identifier les associations de service social. *RECMA. Revue Internationale de l'Economie Sociale*, 251, 61-70.
- Bloch-Lainé, F. (1999). *Faire société : Les associations au cœur du social*. Syros.
- Brooks, A. C. (2000). Public subsidies and charitable giving : Crowding out, crowding in, or both? *Journal of Policy Analysis and Management*, 19(3), 451-464.
- Chiappori, P.-A. (1990). La fonction de demande de biens collectifs : Théorie et application. *Annales d'Économie et de Statistique*, 27-42.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2017). *Économie sociale et solidaire : Socioéconomie du 3e secteur*. De Boeck supérieur.
- de Jouvenel, B. (2009). L'économie politique de la gratuité (1957). *Futuribles*, 357, 75-85.
- Demoustier, D. (2000). Les organisations d'économie sociale, acteur de la régulation socio-économique. *Revue internationale de l'économie sociale*, 275, 138-148.
- Easley, D., & O'Hara, M. (1983). The economic role of the nonprofit firm. *The Bell Journal of Economics*, 531-538.
- Enjolras, B. (1995). Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché? : L'apport de la théorie économique. *Revue française d'économie*, 10(4), 37-66.
- Enjolras, B. (2001). L'économie solidaire face au marché : Modernité, société civile et démocratie. *L'économie solidaire face au marché*, 1-202.
- Evers, A. (2000). Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielles. *Sociologie du travail*, 42(4), 567-585.
- FAMA, E., & JENSEN, M. (1983). *Separation of ownership and control*. 26(2).
- FAVREAU, L., & KLEIN, J. (1995). Le travail social à l'épreuve du territoire et du développement local. *Nouvelles Pratiques sociales*, 8(1).
- FREEMAN, R. E. (2010). *Strategic management : A stakeholder approach*. Cambridge university press.
- Glaeser, E. L., & Shleifer, A. (2001). Not-for-profit entrepreneurs. *Journal of public economics*, 81(1), 99-115.
- Gui, B. (1991). The economic rationale for the "Third Sector". *Annals of public and cooperative economics*, 62(4), 551-572.

- HAMMI, Y. (2024). L'ESS, une économie plurielle partenaire de l'Etat dans la production du service public: cas des associations de l'enseignement préscolaire au Maroc. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 3(2), 127-147.
- Hansmann, H. (1987). Economic theories of nonprofit organizations. *The nonprofit sector: Research handbook*, 27-42.
- James, E. (1987). The nonprofit sector in comparative perspective. *The nonprofit sector: A research handbook*, 1, 397-415.
- Laville, J. L., Hillenkamp, I., Eynaud, P., Coraggio, J. L., Ferrarini, A., Gaiger, L. I., Kitajima, K., Lemaître, A., SADIK, Y., & Veronese, M. (2016). Théorie de l'entreprise sociale et pluralisme : L'entreprise sociale de type solidaire. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, 54.
- Laville, J.-L. (2003). Avec Mauss et Polanyi, vers une théorie de l'économie plurielle. *Revue du MAUSS*, 21(1), 237-249.
- Prouteau, L. (2002). Le bénévolat sous le regard des économistes. *Revue française des affaires sociales*, 4, 117-134.
- Prouteau, L., & Wolff, F.-C. (2005). Les dépenses publiques évincent-elles les contributions volontaires aux associations? *Revue économique*, 56(3), 679-690.
- Rose-Ackerman, S. (1997). Altruism, ideological entrepreneurs and the non-profit firm. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 8(2), 120-134.
- Rousselière, D., & Bouchard, M. J. (2011). Effets d'éviction ou de renforcement des politiques publiques à destination de l'économie sociale. *Revue économique*, 62(5), 941-955.
- Salamon, L. M. (1987). Of market failure, voluntary failure, and third-party government : Toward a theory of government-nonprofit relations in the modern welfare state. *Journal of voluntary action research*, 16(1-2), 29-49.
- Salamon, L. M., & Toepler, S. (2015). Government–nonprofit cooperation : Anomaly or necessity? *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26(6), 2155-2177.
- Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The review of economics and statistics*, 387-389.
- Servet, J.-M. (2012). Karl Polanyi, La subsistance de l'Homme. La place de l'économie dans l'histoire et dans la société. *ØEconomia. History, Methodology, Philosophy*, 2-4, 538-543.
- Sibony, D. (2013). *Capital social, philanthropie et identité : Quelles implications pour l'économie sociale?* [PhD Thesis]. Paris, CNAM.
- Trouvé, H. (1992). *L'utilité sociale : Des pratiques aux représentations. Une étude de cas dans le champ de l'insertion par l'activité économique*. 331.
- TROUVÉ, H. (2003). Fondements théoriques et analyses des productions associatives : une convergence inachevée ? *cahiers de la MSE*.
- Weisbrod, B. A. (1977). *The voluntary nonprofit sector : An economic analysis*.
- Weisbrod, B. A. (2009). *The nonprofit economy*. Harvard university press.
- Young, D. R. (2013). *If not for profit, for what?* (1983 Print Edition) Lexington Books.