

# **LE SECTEUR PUBLIC ET L'ÉCONOMIE SOCIALE DANS LES ANNALES (1975–2007): VERS UN NOUVEAU PARADIGME**

par

**Fabienne FECHER**

*Département d'économie, Université de Liège, Belgique*

et

**Benoît LÉVESQUE**

*Département de sociologie, Université du Québec à Montréal,  
Canada*

## **Introduction**

Les *Annales de l'Économie Collective* deviennent en 1974 les *Annales de l'Économie publique, sociale et coopérative* alors que l'économie sociale n'était encore reconnue dans aucun pays, même en France. Si le secteur des entreprises publiques et des services publics s'imposait alors comme principal vecteur de l'intérêt général, l'économie sociale ne constituait pas encore un «troisième secteur» reconnu en dépit d'une présence plus que centenaire des coopératives, des mutuelles ainsi que d'associations. Trois décennies plus tard, la question de l'intérêt général et celle de l'État comme son principal définisseur se posent en d'autres termes. Cette longue période a été marquée par des crises et des transformations au sein des divers États-Nations et dans la géo-politique à l'échelle du monde avec l'émergence de blocs régionaux, dont l'Union européenne, et plus récemment la montée de la Chine et de l'Inde au plan économique. Ainsi, les États ont été en grande partie reconfigurés tant au plan du partage des compétences à travers la mondialisation et la décentralisation que dans leur fonction de base, notamment dans leurs modalités d'intervention et de régulation de l'économie et du social (Lévesque 2003). De nombreuses entreprises publiques ont dû s'ouvrir à la concurrence comme ce fut également le cas de plusieurs grandes coopératives et mutuelles alors que de

nombreuses coopératives et associations sont apparues principalement dans les domaines des services sociaux, du développement local, de la création d'emploi et de l'insertion, et du commerce équitable. En outre, un courant de privatisation, de démutualisation voire de décoopérativisation a pris de l'ampleur. Si l'État est encore l'un des principaux acteurs dans la définition de l'intérêt général, il n'est plus le seul puisque d'autres «périmètres de solidarité» ont réussi à s'affirmer (Monnier et Thiry 1997). Ainsi, les entités économiques et politiques, sans doute différemment, sont devenues plus complexes, plus interdépendantes et plus incertaines face à des défis planétaires tels le réchauffement de la planète, la sécurité et plus largement le développement durable.

Dans ce contexte, nous avons analysé le contenu des *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, au cours de la période 1975–2007, sous l'angle des activités relevant de l'intérêt général. À cette fin, nous avons procédé au recensement des 728 articles publiés dans les 132 numéros parus au cours de cette période (voir le Tableau 1). Dans le cadre de cette recherche, nous avons ciblé principalement les champs de l'entreprise publique et des services publics, de l'entreprise mixte et de l'entreprise privée régulée ainsi que celui du tiers secteur sous l'angle de l'économie sociale et des *Nonprofit organizations* (NPO). Nous avons ensuite identifié les principaux thèmes de recherche ainsi que les cadres théoriques les plus largement utilisés. Sans pouvoir être exhaustifs, nous citerons des auteurs dont la contribution paraissait significative au regard de ces objectifs de recherche. Par ailleurs, il n'est pas sans intérêt de rappeler que la politique éditoriale des *Annales* relève d'instances scientifiques autonomes. Par conséquent, le contenu des divers articles de cette revue ne reflète pas nécessairement le point de vue de l'association scientifique, le CIRIEC, qui la soutient. Le domaine spécifique du CIRIEC et des *Annales* est non seulement l'économie publique, sociale et coopérative mais aussi leurs interrelations à travers leur contribution à l'intérêt général. Ces interrelations, qui font système selon des arrangements institutionnels propres à chaque pays, donnent lieu à des questions communes à ces divers secteurs, d'où le développement d'analyses transversales sous l'angle de l'intérêt général. Enfin, pour couvrir un domaine aussi large et complexe, les chercheurs peuvent provenir de divers horizons théoriques.

Le présent article est divisé en deux grandes parties. Une première porte sur les entreprises publiques et les services publics et une seconde sur le tiers secteur présenté sous l'angle de l'économie sociale (coopératives, mutuelles, associations gestionnaires) et des

**Tableau 1 – Articles portant sur le secteur public et le tiers secteur (économie sociale et NPO)**

	Secteur public (%)	Tiers secteur (%)	Total (%)
1975–1985	75,4	24,6	100 (207)
1986–1996	55,9	44,1	100 (267)
1997–2007	44,1	55,9	100 (254)
Total	57,6	42,4	100 (728)

NPO (principalement les associations sans but lucratif et les fondations). Comme l'indique le Tableau 1, pour l'ensemble des trois décennies, 57,6% des articles portent sur le secteur public et 42,4% sur le tiers secteur. Si le secteur public domine nettement durant la première décennie avec 75,4% des articles, le tiers secteur s'impose dans la dernière décennie avec 55,9% des articles. Pour ces deux grands champs, nous retiendrons les dimensions suivantes: le contexte, la définition des organisations, les principales approches théoriques utilisées par les chercheurs et les thématiques majeures de recherche. Ainsi, nous pourrons non seulement cerner les grandes évolutions mais aussi fournir une esquisse des principales questions soulevées au sein des deux grands ensembles. En conclusion, nous tenterons d'identifier les convergences, sous l'angle de l'intérêt général et de questions transversales afin de voir si l'hypothèse d'un nouveau paradigme déjà émise en 1997 dans la revue se confirme.

## **1 Le secteur des entreprises publiques et des services publics**

Afin d'assurer une cohérence avec la section consacrée au tiers secteur, nous avons choisi de restreindre cette première section aux entreprises publiques et aux services publics, excluant ainsi de notre analyse les articles traitant de plusieurs problématiques relatives au secteur public telles que les finances publiques, les administrations publiques ou encore certaines politiques publiques.

### **1.1 Contexte relatif au développement des entreprises publiques et aux services publics**

Depuis 1975, le secteur public et plus particulièrement celui des entreprises publiques ont vu leurs structures, rôles et missions

se modifier fortement. Jusqu'au début des années 1970, dans le contexte de politiques keynésiennes d'intervention macroéconomique, les entreprises publiques jouent un rôle stratégique comme instruments au service des objectifs de ces politiques. La croissance du secteur public permet en outre de répondre aux défaillances du marché et à la sauvegarde d'intérêts nationaux.

La période de stagflation des années 1974–1975 remet en question la pertinence des politiques keynésiennes (Aharoni 1976 et Androsch 1977). La notion d'échecs de l'Etat se développe sous l'influence de nouvelles approches théoriques telles celles du monétarisme et du «Public Choice». Au début des années 1980, on assiste alors à un changement de paradigme, le passage d'un Etat interventionniste à une politique néo-classique orientée vers l'offre. On observe le développement de politiques de libéralisation, de dérégulation des domaines soustraits à la concurrence et à de nombreuses privatisations. L'entreprise publique classique se transforme en entreprise mixte publique-privée (Bédard, Tereraho et Bernier 1998, Bognetti et Robotti 2007) ou en entreprise privée régulée (Cox 1999). En effet, après les privatisations, il convient d'assurer la réalisation des missions de service public. Ainsi, les entreprises privées ou privatisées peuvent être légalement obligées de fournir des services d'intérêt général ou services universels. En outre, de nouvelles formes de partenariat public-privé se développent (O'Toole 1984, Anheier et Ben-Ner 1997), notamment au travers des délégations de services publics. Au plan européen, la politique du Marché unique a accentué cette tendance.

## 1.2 Définition des entreprises publiques

Sur une période de trente ans et à la lecture des articles d'une revue internationale comme les *Annales*, on ne peut retenir qu'une définition large des entreprises publiques classiques. Sur base d'une définition proposée par Thiry (2002), le critère de l'activité ne sera pas retenu (qu'il s'agisse d'une activité purement commerciale ou d'une activité présentant des obligations de service public); de même le statut juridique au sens strict n'est pas retenu comme critère de définition qu'il s'agisse d'une société anonyme classique, d'une société mutuelle ou coopérative ou d'une entreprise sous statut spécifique. Le critère retenu est généralement celui du contrôle majoritaire par les pouvoirs publics, que ceux-ci interviennent isolément ou conjointement, directement ou indirectement, que le contrôle s'opère

par la majorité du capital social ou la majorité des voix en assemblée générale ou encore la majorité des sièges dans les organes de gestion. Si cette définition de l'entreprise publique peut paraître large, elle ne recouvre cependant pas la totalité des entreprises à participation publique. Les participations minoritaires des pouvoirs publics sont fréquentes, que cela soit le résultat d'une privatisation partielle ou inversement d'un investissement nouveau de consolidation ou de croissance. En outre, certaines entreprises par ailleurs totalement privées ont été soumises à une régulation publique ou à une «golden share» qui implique parfois l'agrément préalable par l'État pour certaines décisions stratégiques comme la cession d'une partie importante du capital ou la vente de certains actifs ou de certaines filiales. À côté du secteur des entreprises publiques, il y a donc un secteur mixte, public-privé, qui s'est fortement développé et qui rend le secteur des entreprises publiques aujourd'hui très hétérogène. Les articles recensés montrent une claire différence entre les entreprises qui opèrent dans des secteurs concurrentiels sans être amenées à poursuivre des missions de service public et celles qui au contraire opèrent dans des secteurs où les missions de service public sont présentes. Quel que soit l'angle d'approche de ces contributions, toutes mettent en évidence les transformations majeures qu'a connu le secteur au cours des trois décennies.

#### *Les entreprises publiques purement industrielles et commerciales*

Dans le cas d'une entreprise publique classique purement industrielle et commerciale, l'investissement du secteur public est souvent lié à une défaillance non pas du marché au sens donné à ce terme par les économistes<sup>1</sup>, mais de l'initiative et des capitaux privés. C'est cette raison qui a conduit les États européens à reprendre la sidérurgie dans les années 1970–1980 (Quaden 1980). Par ailleurs, la participation de capitaux publics à côté de capitaux privés réduit les risques encourus par les partenaires privés. Les capitaux publics permettent de maintenir des activités industrielles et commerciales. Souvent dans ces situations, le partenaire public n'assume qu'un rôle secondaire même s'il est majoritaire dans le capital. L'opérateur industriel est souvent le partenaire privé et le partenaire public se contente de surveiller et d'influencer le cas échéant les décisions stratégiques. Le problème est évidemment l'efficacité du contrôle et la délimitation entre ce qui relève de la gestion (domaine de l'opérateur

---

1 Les défaillances du marché («market failures») expliquent par contre le noyau dur des entreprises de service public. Voir infra.

privé) et de ce qui relève de la stratégie (domaine de l'ensemble des partenaires privés et publics). Se pose également la question du rôle du conseil d'administration, de sa composition, de son pouvoir, divers problèmes de gouvernance qui concernent d'ailleurs autant les entreprises publiques que les entreprises privées.

Dans cette sphère purement industrielle et commerciale, l'autorité publique poursuit le plus souvent une politique industrielle modeste à des fins de développement économique et de cohésion sociale et territoriale. Au plan européen, les investissements financiers des autorités publiques dans les entreprises industrielles et commerciales sont encadrés par diverses dispositions. Celles-ci interdisent notamment aux pouvoirs publics de réserver un traitement plus favorable à leurs entreprises qu'aux entreprises privées ou à des entreprises appartenant à d'autres pouvoirs publics. Ainsi, dès que les pouvoirs publics interviennent dans le capital d'une entreprise, alors qu'un investisseur privé opérant dans les conditions normales d'une économie de marché ne le ferait pas, il y a aide d'État et si toute aide d'État n'est pas automatiquement condamnée, les conditions d'octroi sont sévères et limitatives (Monnier 1995).

#### *Les entreprises publiques de service public*

De nombreux articles sont consacrés aux entreprises publiques actives principalement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la poste, des télécommunications et des transports, ce que les anglo-saxons appellent les «public utilities» et à leurs évolutions récentes que nous examinons de façon détaillée à la section 1.3. Ces entreprises sont caractérisées au moins historiquement par une ou plusieurs défaillances du marché : nature de bien public ou collectif (non exclusion et non rivalité), forte asymétrie d'information, importants rendements d'échelle ou de gamme impliquant dans certains cas extrêmes un monopole dit naturel, importants effets externes (positifs ou négatifs) et/ou effets de club, nécessaire prise en compte de la sécurité, du long terme et des générations futures, etc. (Glachant 1995).

En Europe, les modes d'organisation de ces secteurs ont été profondément modifiés sous l'impulsion notamment de la Commission soucieuse de l'approfondissement de l'intégration des marchés nationaux. Mais d'autres facteurs ont joué comme le développement du commerce mondial, les bouleversements technologiques, le souhait des consommateurs d'obtenir une meilleure satisfaction de leurs besoins, la pression des entreprises privées, les unes désireuses

d'avoir accès à certaines activités rentables et caractérisées par un degré de risque modéré, les autres soucieuses d'avoir des facteurs de production essentiels de bonne qualité et à faible prix pour relever leur compétitivité.

Pour ces deux types d'entreprises, on peut constater qu'au seul niveau de l'Union européenne,<sup>2</sup> après une forte hausse au cours des années 1970 et au début des années 1980, la part relative du secteur des entreprises publiques a atteint un maximum aux alentours de 1982 pour ensuite connaître une diminution presque constante.<sup>3</sup> Si la diminution du poids relatif au cours des vingt dernières années est à imputer essentiellement aux divers programmes de privatisation, la croissance observée entre 1973 et 1982 est due tant à des décisions doctrinales (par exemple, les nationalisations opérées par le gouvernement Mauroy en France en 1981–1982) qu'à des choix pragmatiques, mesures de sauvetage face à des difficultés sectorielles (par exemple dans la sidérurgie).

### 1.3 Principales thématiques relatives aux entreprises publiques

Le Tableau 2 présente l'évolution des principales thématiques relatives aux entreprises publiques et aux services publics, au cours des trois dernières décennies dans les *Annales*. La lecture des 266 articles traitant de ces thématiques laisse apparaître un glissement de l'étude des objectifs macroéconomiques des entreprises publiques (32,8% pour 1975–1985 et 0% pour les autres périodes) vers l'analyse de l'objectif d'efficacité technique et d'efficacité-coût (4,7% pour 1975–1985 et 28,1% pour 1986–1996). Les études des processus de privatisation se développent à partir de la deuxième période, 1986–1996, avec 32,1% des articles pour demeurer très importantes au cours de la dernière période (22,2%). La problématique de la régulation apparaît au cours de la période 1986–1996 avec 9,7% des articles, se développant surtout dans la dernière période avec 35,4% des contributions. Notons encore qu'un grand nombre d'articles recensés portent sur d'autres thématiques liées aux entreprises publiques. Ils

---

2 Pour des études relatives aux entreprises publiques en Amérique du Nord et en Amérique latine, voir Aharoni (1983) et Pick (1983).

3 Sur base des statistiques du Centre européen des entreprises à participation publique et des entreprises d'intérêt économique général (CEEP), la part dans la CE était de 13,7% en 1971, 16,6% en 1982, 11,8% en 1991 et 9% en 1998. Le nombre de pays concernés a évidemment changé au cours du temps.

**Tableau 2 – Articles concernant les entreprises publiques et les services publics**

	Objectifs macroéc. (%)	Efficacité technique et coût (%)	Privatisation (%)	Régulation (%)	Délégation de service public (%)	Divers (%)	Total (%)
1975–1985	32,8	4,7	3,1	1,6	0	57,8	100 (64)
1986–1996	0	28,1	32,1	9,7	0	30,1	100 (103)
1997–2007	0	10,1	22,2	35,4	18,2	14,1	100 (99)
1975–2007	7,9	15,9	21,4	17,3	6,7	30,8	100 (266)

ne feront pas l'objet d'une analyse détaillée, mais sont regroupés dans le Tableau 2 sous la rubrique «divers». Citons parmi ces thèmes, le financement, la tarification, la structure des coûts, la localisation ou encore le marketing et la formation des gestionnaires des entreprises publiques et mixtes. Cette dernière catégorie d'articles qui contient aussi des analyses descriptives sectorielles par pays se réduit au cours du temps passant de 57,8% en 1975–1985 à 14,1% au cours de la dernière période.

En recensant tous les articles de la revue traitant de façon plus large du secteur public au cours des trois dernières décennies, on en dénombre 375. Les 109 articles non classés dans le Tableau 2 et ne faisant pas l'objet d'un examen particulier dans la présente contribution portent sur des thèmes liés à la planification, aux finances publiques (critères imposés par le Traité de Maastricht, caractère régressif de certaines taxes, etc.), aux systèmes de protection sociale (en matière de santé et de retraite), à diverses politiques publiques menées en matière d'emploi, de stabilité des prix, de recherche et développement, de logement ou encore de soutien à l'économie sociale. D'autres sujets comme l'analyse des taux de rendement des investissements publics, de la fixation des salaires ou encore du rôle des administrations publiques font l'objet de plusieurs contributions.

Les cinq thématiques que nous avons retenues, à savoir l'efficacité, les processus de libéralisation et de privatisation, les nouveaux modes de régulation, la prise en charge des missions d'intérêt général ainsi que la problématique de la délégation de service public sont analysées de façon détaillée ci-dessous. L'apparition et le développement de ces sujets de recherche sont liés non seulement aux nouveaux courants de pensée économique (section 1.4)



mais aussi au niveau supranational aux politiques des instances européennes.

### *Efficacité*

Parmi les thèmes récurrents de la revue, on trouve les définitions et mesures de l'efficacité. L'efficacité ou la performance d'une entreprise est définie comme le degré de réalisation des objectifs qui lui sont assignés par ses propriétaires. Les objectifs des propriétaires des entreprises privées se ramènent dans une large mesure à un objectif unique, la maximisation du profit. Les objectifs des entreprises publiques sont plus nombreux et peuvent être présentés comme suit (Thiry 1993).

L'objectif allocatif a fait l'objet de très nombreuses publications. Il se réfère à l'efficacité dans l'allocation des ressources. Cet objectif recouvre différents aspects (Tulkens 1986): l'efficacité technique qui consiste en la capacité de l'entreprise de produire son output avec le minimum de ressources (Deprins et Simar 1989); l'efficacité-coût qui fait référence à la capacité de produire l'output au moindre coût (Filippini et al. 1992); l'efficacité allocative qui concerne la détermination du volume de production et du prix de l'output et qui requiert en principe l'égalité du prix et du coût marginal de production (Marchand et Tulkens 1979).

On peut ensuite citer les objectifs redistributifs. L'entreprise publique peut être amenée à offrir ses services et à pratiquer certains prix dans un souci de redistribution entre les individus, voire entre les régions, notamment par les systèmes de péréquation tarifaire. L'entreprise publique a longtemps aussi contribué à la politique macroéconomique des pouvoirs publics (lutte contre l'inflation et le chômage) (Pestieau 1984), recherche de la croissance économique et de l'équilibre de la balance des paiements. Les pouvoirs publics peuvent également confier à leurs entreprises des missions de développement économique et de politique industrielle. L'évolution depuis la fin des années 70 va dans le sens d'une réduction des actions directes (aides publiques, commandes publiques – Jeanrenaud 1984), voire même des politiques sectorielles. Ce rôle est aujourd'hui repris, au plan de l'Union européenne, par les programmes d'aide à la recherche et par les fonds structurels. L'entreprise publique participe aussi aux politiques de sauvegarde de l'environnement et d'aménagement du territoire, de protection de l'épargne populaire et du maintien d'un contrôle sur les décisions stratégiques de certains secteurs d'activité nationaux ou régionaux. Elle peut aussi assurer au

personnel de meilleures conditions de travail, voire une participation accrue dans la gestion de l'entreprise. Comme entreprise citoyenne, vecteur de cohésion sociale, on citera encore son objectif d'insertion professionnelle.

### *Libéralisation et privatisation*

Comme nous l'avons expliqué, depuis 1975, le cadre d'activités des entreprises publiques s'est fortement modifié. Le terme «dérégulation» souvent utilisé s'applique mal à cette évolution. Il s'agit bien davantage de la mise au point de nouveaux modes de régulation par rapport à ceux existant jusqu'au début des années 1980. Par contre, le terme «libéralisation» semble plus adéquat: les conditions d'accès ont été facilitées, les barrières aux entrées réduites notablement et surtout les monopoles abolis ou réduits autant que possible, c'est-à-dire limités aux infrastructures de base des réseaux constituant des monopoles naturels<sup>4</sup> ou à ce qui est temporairement tolérable pour assurer le financement de parties d'activités non rentables. La concurrence a été ainsi considérablement stimulée et le nombre d'opérateurs a augmenté.

Les processus de libéralisation se sont souvent accompagnés de privatisations qui constituent un des autres thèmes majeurs de la revue. Ainsi, Thiemeyer (1986) relevait déjà plus de 15 interprétations différentes de la privatisation. Thiry (1994) définit le terme «privatisation» comme la cession totale ou partielle d'une entreprise au secteur privé, cette cession pouvant se faire gratuitement ou contre rémunération (Markou et Waddams 1999, Reeves et Palcic 2004). Pour Thiry, le terme de «dénationalisation» est inadéquat car il s'applique mal au secteur public local ou régional qui peut aussi faire l'objet de privatisation. Le terme «désétatisation» conduit quant à lui à une confusion entre une modification des droits de propriété et une réduction de la régulation étatique. En outre, l'auteur montre que la privatisation ne se réduit pas à une modification des statuts, de la structure et du mode de gestion des entreprises publiques. Ces modifications peuvent être des préalables à la privatisation, mais elles peuvent aussi constituer une alternative à celle-ci visant à accroître l'autonomie de gestion et son efficacité sans recourir à des opérateurs et intérêts privés.

Les causes des privatisations ont fait l'objet de nombreux articles. Thiry (1994) distingue notamment les raisons idéologiques

---

4 Comme par exemple le réseau ferré et le réseau de transport et de distribution du gaz et de l'électricité.

et doctrinales, les motifs d'efficacité ou d'efficience économique, les besoins financiers des entreprises publiques que l'impécuniosité des Etats empêche de satisfaire ainsi que le besoin de développement notamment de coopération internationale entre opérateurs. Les dispositions communautaires relatives aux entreprises publiques prises dans le cadre de l'édification du Marché unique européen n'ont fait qu'accélérer cette évolution. En Europe centrale et orientale, c'est la mise en place d'une économie de marché décentralisée qui a conduit aux nombreuses privatisations (Estrin 1991, Ben-Ner 1993, Jones et Mygind 2000). La problématique de la privatisation dans les pays en développement a fait aussi l'objet de plusieurs articles et numéros spéciaux des *Annales* (Heald 1992, Cook and Minogue 2002, Sciandra 2005).

### *Régulation*

La libéralisation et les privatisations, en particulier dans les secteurs d'activités impliquant des missions de service public, ont nécessité un renforcement de la réglementation et un rôle accru de l'Etat-régulateur (Cox 1999, Bance 1999). Cette évolution a fait l'objet de nombreux articles. Les nouveaux modes de régulation (Varone et Genoud 2001, Kassim et Waddams Price 2005) mis en place dans ces secteurs comprennent les éléments suivants:

- la séparation des activités de production et des missions de régulation: même si l'État conserve des responsabilités en matière de production par l'intermédiaire de participations dans des entreprises, il se doit de ne pas confondre son rôle de producteur-actionnaire et celui de régulateur; les organes de régulation (Autorité de la concurrence et régulateurs sectoriels) doivent dès lors être dotés d'une certaine autonomie par rapport à l'État;
- la séparation au minimum comptable, mais le plus souvent organique, entre les activités restées sous monopole et les activités exercées en concurrence; l'interdiction de subsidiation croisée entre ces activités qui permettrait à une entreprise de disposer d'un avantage concurrentiel sur les marchés en concurrence en faisant supporter une partie trop importante des coûts ou de la rentabilité par les activités sous monopole (Heald 1997);
- l'accès transparent et non discriminatoire de tous les acteurs du marché aux facilités essentielles, c'est-à-dire aux réseaux de base restés le plus souvent en position de monopole;
- la transparence dans les relations financières entre les pouvoirs publics et leurs entreprises afin de vérifier qu'il n'y ait pas d'aides d'Etat faussant le jeu de la concurrence;

- l'explicitation des missions d'intérêt général et des obligations de service public; la transparence dans leur mode de prise en charge.

### *Missions d'intérêt général et délégation de service public*

L'ensemble de ces changements place les pouvoirs publics et leurs entreprises dans une situation complètement différente de celle des années 1980. L'époque où il suffisait que l'État confie à une entreprise ou à une régie, une activité soumise à des règles générales de service public (continuité, égalité, adaptabilité et sécurité) et à des contraintes souples en matière de financement pour que cette activité soit exercée dans le sens de l'intérêt général est révolue. Les pouvoirs publics sont plus que par le passé mis devant leurs responsabilités en matière d'obligations de service public (Fournier 1996). Soulignons qu'il n'y a jamais eu adéquation parfaite entre entreprises publiques et activités soumises à des obligations de service public. Comme nous l'avons examiné ci-avant, certaines entreprises à participation publique n'exercent aucune activité de service public et inversement certaines de ces activités de service public étaient exercées par des entreprises privées avant même les vagues de privatisations des années 1980 et 1990.

Les articles de la revue font apparaître que, plus que par le passé, les pouvoirs publics sont responsables des missions de service public, de leur définition, de leur financement et du contrôle de leur réalisation. Dans ce contexte, la Commission européenne a introduit la notion de services d'intérêt général. Il importe de rappeler que le champ des missions d'intérêt général et de service public est plus large que les missions ou obligations de service universel (Cremer, Gasmi, Grimaud et Lafont 2001), concept minimum développé par la Commission en particulier dans le domaine des télécommunications. Le service universel se définit comme un ensemble minimal de services d'une qualité donnée auquel tous les utilisateurs et les consommateurs ont accès à un prix abordable. Bien qu'en retrait par rapport à l'ensemble des missions d'intérêt général et de service public, la notion de service universel ne concerne pas tous les secteurs de réseau comme par exemple le secteur du gaz ou encore des transports publics. Par ailleurs, il s'agit d'un concept évolutif qui peut connaître des applications nouvelles dans des secteurs comme la banque et l'assurance.

Selon les spécificités sectorielles, les missions et obligations d'intérêt général et de service public peuvent relever de plusieurs objectifs. Parmi ceux-ci, nous citerons:

- l'efficacité économique globale à savoir la correction des défaillances du marché: prise en compte des effets externes, correction des inefficacités qui découlent des monopoles qu'ils soient naturels ou non, garantie de la sécurité d'approvisionnement, programmation à long terme, etc.;
- les missions relatives à la sauvegarde de l'environnement, à l'aménagement du territoire, aux besoins de la Nation en particulier sur le plan de la défense militaire, et à la protection de la spécificité culturelle;
- les objectifs redistributifs entre individus, voire entre régions, qui visent notamment l'implantation et le maintien de réseaux et d'activités sur la totalité du territoire, les tarifs préférentiels pour certaines catégories de consommateurs (handicapés, personnes âgées, familles nombreuses, etc.), l'obligation de fournir un service minimum, ou encore les systèmes dits de péréquation tarifaire qui impliquent généralement un mécanisme de subsidiation croisée entre parties bénéficiaires et déficitaires d'une même activité, cette péréquation pouvant être sociale (pas de différenciation en fonction des revenus des consommateurs) ou géographique (pas de différenciation en fonction de la localisation).

Les pouvoirs publics doivent également déterminer le mode de couverture du coût supplémentaire que les obligations de service public représentent pour l'opérateur qui en est chargé. Il peut s'agir de subsidiation croisée, de subventions annuelles des autorités publiques, d'un traitement fiscal préférentiel ou d'allègement des cotisations sociales, d'enchères négatives où l'opérateur qui est chargé du service est celui qui demande la subvention la plus faible, d'un système de financement sectoriel, par exemple via un fonds de service public ou de service universel auquel contribuent tous les opérateurs du secteur qu'ils assument ou non des obligations de service public.

Enfin, un autre thème récent de recherche apparu dans la revue au travers de nombreux articles, est celui de la délégation de service public (Cox 2003, Staropoli et Yvrande 2006). Parmi les modes de passation de contrat dans le cadre de délégation de service public, on peut distinguer l'adjudication concurrentielle et l'attribution directe de contrat sans appel d'offre (*intuitu personae*) à une entreprise publique ou à un tiers. L'adjudication concurrentielle, qui peut se réaliser notamment par enchère aux plus offrants ou par concours de beauté où le critère principal n'est pas le prix mais la qualité du service rendu, est considérée au plan européen comme un instrument permettant d'appliquer aux services publics le droit communautaire d'ouverture à la concurrence.

#### 1.4 Approches théoriques

Comme nous l'avons souligné, les défaillances du marché constituent une explication du rôle régulateur de l'Etat. Ainsi, la régulation publique des «entreprises de service public» peut s'expliquer notamment par les économies d'échelle et de gamme des monopoles naturels et par le besoin de protection des consommateurs qui en résulte. Mais les interventions de l'Etat ont montré également des défaillances qui justifient partiellement la libéralisation des marchés et la privatisation. De nombreux développements théoriques encadrent ces problématiques. Avec les nuances qui s'imposent, on peut avancer que celles-ci ont été principalement étudiées dans les *Annales* sous l'angle de la théorie néo-classique et des théories qui relèvent du néo-institutionnalisme. La science juridique et la science politique ont constitué le cadre d'analyse de nombreux articles de nature descriptive expliquant les particularités nationales mais aussi les influences de la politique européenne sur les processus de libéralisation et de privatisation de certains secteurs d'activités. De plus, à la différence du champ du tiers secteur, peu d'approches hétérodoxes ont été utilisées dans les articles portant sur le secteur public au cours de la période étudiée.

Ainsi, la théorie des coûts de transaction est utilisée dans de nombreux articles (Obermann 2007). Si cette théorie étudie à l'origine les entreprises privées, elle a été par la suite appliquée au secteur public (Williamson 1999). La théorie des coûts de transaction liés aux relations contractuelles et de coordination tente de vérifier si certaines transactions peuvent être plus efficacement réalisées dans un contexte institutionnel spécifique à savoir le marché, les relations hybrides ou encore les organisations (intégration verticale, production 'in house'). Elle permet d'expliquer par exemple quelle forme d'organisation est la plus efficace notamment dans la fourniture de service public. Elle permet aussi, en se basant sur la nature incomplète des contrats (Fares et Saussier 2001), d'étudier les diverses formes de délégation de service public.

Une autre théorie largement utilisée est celle de la théorie principal-agent qui est au centre de nombreux articles comme cadre d'analyse des différentes relations, dans un contexte d'asymétrie d'information, à l'intérieur du réseau complexe constitué par l'Etat, le régulateur, les entreprises, les diverses parties prenantes et les managers. En particulier, ces modèles permettent d'identifier les informations cachées dans le but de définir des mécanismes de contrôle et les incitants qui permettent de faire correspondre les

actions des agents aux préférences du principal. Cette théorie permet de démontrer que la relation «principal (actionnaires) – agent (directeurs)» dans le secteur privé peut être plus efficiente que dans le secteur public où les propriétaires sont les citoyens. Elle est aussi largement utilisée pour étudier les processus de délégation de service public (Kassim et Waddams Price 2005).

La théorie des choix publics montre que les individus au sein des organisations du secteur public poursuivent d'autres objectifs individuels, notamment de maximisation du budget, et ce afin d'optimiser leurs avantages individuels et leurs conditions de travail (Niskanen 1971). Cette dénonciation des dysfonctionnements de l'État, en particulier de la bureaucratie, vise à démontrer que l'État ne peut assurer l'intérêt général. La théorie des droits de propriété, quant à elle, démontre la supériorité de la propriété privée. En effet, les incitations seraient plus fortes pour atteindre l'efficacité dans les firmes privées. Ces incitations proviendraient du droit de contrôle et du droit de revenu résiduel (Alchian 1987). Dans les firmes privées, l'efficacité est garantie par la pression des propriétaires sur les gestionnaires, pression qui n'existe pas dans les entreprises publiques essentiellement par le manque de motivation des gestionnaires publics qui ne bénéficient pas du revenu résiduel. La propriété publique serait dès lors source de perte d'efficacité comparativement à la propriété privée.

Parmi les sciences du management, plusieurs articles recourent aux approches du Nouveau Management public qui suppose qu'il n'y a pas de différences entre les organisations du secteur privé et du secteur public. Cette théorie propose dès lors de transférer des techniques orientées vers le marché au sein des organisations du secteur public (Pollitt 2000). Parmi les réformes suggérées par ces approches, on trouve par exemple le recours aux appels d'offre concurrentiels (Mattisson et Thomasson 2007). La théorie des organisations a inspiré quelques contributions, notamment pour évaluer l'impact des privatisations (Bishop et Thompson 1992).

Un grand nombre d'articles de nature empirique réalisent des comparaisons de la performance des entreprises publiques et privées. Ces comparaisons s'inscrivent dans la théorie néoclassique et sont généralement basées sur la mesure de l'efficacité productive, à savoir l'efficacité technique et l'efficacité-coût. Les méthodes de mesure de l'efficacité sont nombreuses, basées sur des modèles économétriques (Farsi, Filippini et Greene 2006) ou recourant à l'approche non-paramétrique des frontières (Data Envelopment Analysis) (Doble 1995). Les régulateurs utilisent également ces mesures d'efficacité

afin de définir les mécanismes de régulation (Estache, Perelman et Trujillo 2007).

## **2 Le tiers secteur: l'Économie sociale et les Nonprofit organizations (NPO)**

Les articles qui portent sur le tiers secteur<sup>5</sup> selon le cadrage de l'économie sociale et selon celui des NPO, représentent 42,4% des articles publiés entre 1975 et 2007, soit 308 articles sur 728 (voir Tableau 1). Mais ce pourcentage passe de 24,6% pour la première décennie à 53,6% des articles pour la dernière décennie, laissant bien voir l'ampleur des changements qui se sont opérés avec la reconnaissance de l'économie sociale et la montée des associations sans but lucratif. Cette croissance des articles sur le tiers secteur ne s'est pas faite au dépend des coopératives puisque les études les concernant sont passées de 45 articles pour la première décennie à 69 articles pour la dernière décennie (ce qui s'accompagne cependant d'une baisse relative des coopératives au sein du tiers secteur). Par ailleurs, l'économie sociale comme notion inclusive des diverses composantes du tiers secteur ne fait son apparition dans la revue qu'en 1983 alors que le premier article sur la notion de NPO ne paraît qu'en 1987. Si l'on s'en tient aux contributions qui apportent une dimension théorique significative, les articles adoptant le cadrage explicite de l'économie sociale (11,7%) sont moins nombreux que ceux utilisant le cadrage des NPO (18,1%). Cependant, le terme économie sociale revient beaucoup plus souvent, comme on peut le constater avec les contributions portant sur les coopératives et les mutuelles.

### **2.1 Le contexte relatif au tiers secteur**

Comme pour l'entreprise publique, le contexte concernant le tiers secteurs s'est transformé profondément. Trois grandes transformations sont mises en lumière dans la revue. En premier lieu, les associations sans but lucratif n'ont cessé de croître suite à la dernière guerre mondiale, notamment dans les pays où la société civile pouvait s'exprimer. Jusqu'au début des années 1970, les associations demeuraient un acteur marginal, mais dans les décennies suivantes elles sont devenues «une force économique majeure dans

---

5 Le tiers secteur dans le sens que lui donne Mertens (1999) à la suite de Gui (1991). Voir infra.



**Tableau 3 – Articles concernant le tiers secteur: économie sociale et NPO**

	Économie sociale (comme cadrage) (%)	NPO (comme cadrage) (%)	Coopératives et mutuelles (%)*	Divers (%)	Total (%)
1975–1985	3, 9	–	88, 2	7, 9	100 (51)
1986–1996	5, 2	19, 2	66, 9	8, 7	100 (115)
1997–2007	19, 7	23, 9	48, 6	7, 8	100 (142)
1975–2007	11, 7 (36)	18, 1 (56)	62, 1 (191)	8, 1 (25)	100 (308)

\* comprend les coopératives de travailleurs et les entreprises autogérées

les pays industriels», avec parfois 10% et plus de la main d'œuvre active. Ainsi, en France, en Allemagne et aux États-Unis, elles ont «plus contribué à la croissance de l'emploi que n'importe quel autre secteur économique pendant les années 1980» (Ben-Ner et Anheier 1997: 336). De plus, aux États-Unis, les associations et les fondations qui les soutiennent représentent à elles seules un secteur qui tend à s'organiser comme tel, celui des *Nonprofit Organizations* (NPO). Avec la réduction des financements provenant des pouvoirs publics, ces associations développent de plus en plus d'activités commerciales pour devenir dans certains cas des «entreprises sociales» (Borzaga et Defourny 2001, Nyssens 2006a).

En deuxième lieu, la situation des coopératives au cours des trois dernières décennies a évolué selon une double tendance: une période difficile pour la plupart des coopératives bien établies et une période de forte croissance pour les nouvelles coopératives (Fernandez 2006). Dans le premier cas, on observe une certaine banalisation pour un nombre significatif de coopératives matures, voire un «coopitalisme», mais surtout la transformation des formes de gouvernance et de propriété, notamment pour relever le défi de la libéralisation des marchés (Nilsson 1994, Bagar 1994). Si certains secteurs comme celui des coopératives d'épargne et de crédit se maintiennent relativement bien (McKillop 2005), d'autres secteurs comme celui de la consommation et des mutuelles connaissent des décoopérativisations et des démutualisations, notamment au Royaume-Uni, en Australie et en Autriche (Chaddad et Cook 2004, Birchall 2000: 30, Greinke 2005, Schediwiy 1995). En ce qui concerne la nouvelle génération de coopératives, les créations se sont faites dans de nouveaux secteurs qui relevaient souvent exclusivement de l'État, tels ceux des services sociaux, de l'insertion et du développement local (Lorendahl 1997, Richez-Battesti et Gianfaldoni

2005). De plus, elles ont donné lieu à une nouvelle catégorie de coopératives, les coopératives sociales, où les différences avec les associations tendent à s'estomper (Borzaga 1996). Ainsi, certains avancent que «si la coopération héritée du XXe siècle est dominée largement par sa filière économique, il se pourrait que sa signification dans l'avenir, sinon son existence, soit conditionnée par le développement de cette filière sociale» (Chomel et Vienney 1996: 663).

Enfin, la reconnaissance de l'économie sociale à partir de la seconde moitié des années 1970 révèle un renversement de tendance dans les rapports entre les coopératives, les mutuelles et les associations. Ainsi, les forces centripètes s'imposent progressivement sur les forces centrifuges pour mettre de l'avant une notion, celle d'économie sociale, susceptible de les réunir dans un même ensemble (Manoa, Rault et Vienney 1992). Le terme de renversement de tendance n'est pas trop fort puisque «nul n'imaginait dans les années 1960–1970 que les coopératives et mutuelles puissent avoir quoi que ce soit en commun, et moins encore que ces mouvements puissent avoir du sens dans une perspective de transformation de la société» (Rocard 2006: 7). Ce renversement de tendance ne s'est pas opéré dans tous les pays européens, ni à la même vitesse (CIRIEC, 2006). Ainsi, en Allemagne où il n'existe pas une tradition de collaboration entre les coopératives, les mutuelles et les associations volontaires offrant des services culturels, sociaux et de santé, le terme d'économie sociale, comme celui de tiers secteur, demeure largement inconnu (Münkner 1994).

## 2.2 Définition du tiers secteur à partir du cadrage de l'économie sociale et des NPO

Comme nous l'avons indiqué, le tiers secteur peut être défini aussi bien à partir du cadrage de l'économie sociale que de celui des NPO. Pour l'économie sociale, deux manières de la définir existent: la première circonscrit son domaine à partir des formes juridiques et institutionnelles (coopératives, mutuelles, associations, fondations); la seconde y ajoute les principes et traits communs à ces divers statuts, soit la finalité de services aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, l'autonomie de gestion, le contrôle démocratique par les membres, la primauté des personnes et du projet sur le capital dans la répartition des surplus ou excédents (Defourny 2006). Cette dernière définition tend à s'imposer puisque les statuts juridiques sont définis différemment selon les pays comme on peut l'observer

en Italie pour les associations, en Belgique pour les coopératives où ce statut est très peu contraignant, sans oublier des pays comme le Danemark et le Royaume-Uni qui n'ont pas de lois coopératives. De plus, dans tous les pays, les associations posent un problème puisque ce statut ne permet pas de distinguer clairement celles qui ont des activités économiques de celles qui n'en ont pas. Enfin, les gouvernements, qui ont reconnu l'économie sociale, ont adopté des définitions institutionnelles variables selon les influences et les conceptions politiques. Au terme, on ne retrouve pas une définition institutionnelle de l'économie sociale qui s'imposerait universellement. Outre les contributions des pionniers (Desroche 1983, Vienney 1994), un tel chantier a été amorcé par la Commission internationale de l'économie sociale du CIRIEC au début des années 1990 (Defourny et Monzon 1992), mais il n'a pas donné lieu depuis à d'autres contributions comparables, au moins dans les *Annales*.

L'approche du tiers secteur en termes de NPO telle que proposée par Salamon (Salamon et al. 2000) s'est diffusée largement à l'échelle internationale, notamment à partir du travail de création de comptes satellites pour les associations sans but lucratif. Ces dernières sont définies à partir des principes suivants: formalité de l'organisation, autonomie de gestion, non distribution des profits aux membres, appartenance au secteur privé et une structure non gouvernementale, la présence d'un certain niveau de participation volontaire sous la forme de bénévolat ou de don. L'élément le plus distinctif est «la contrainte de non distribution des profits». Plus spécifiquement, une NPO peut être définie «as coalitions of individuals who associate too provide themselves and others with goods or services that are not adequately supplied by either for-profit or government organizations» (Ben-Ner et Van Hoomissen 1991: 521). Les NPO sont d'abord des organisations où le principal (donateurs et gestionnaires) oriente les services et les résultats vers un tiers, les bénéficiaires. Sous cet angle, les bénéficiaires n'exercent pas le contrôle (et sont donc passifs). Comme l'accent est alors mis sur les NPO reposant sur des dons plutôt que sur des activités commerciales, les demandeurs pour la création de ces associations sont ceux qui sponsorisent la production d'un bien consommé par d'autres personnes (ibid: 523). Ainsi, seules les associations orientées vers la satisfaction des besoins d'un tiers relèvent de l'intérêt général (Gui 1991). Enfin, la définition du tiers secteur à partir des NPO n'est pas sans soulever de nombreuses critiques de la part de chercheurs, notamment de l'Europe continentale (Evers et Laville 2004, Lorendahl 1997, Wijkström 1997).

Si l'on peut parler de tiers secteur et même d'économie sociale<sup>6</sup> dans les deux cas, il existe des différences non négligeables entre les deux cadrages. En premier lieu, le cadrage en termes de NPO place au centre de son champ d'analyse l'organisation sans but lucratif alors que celle de l'économie sociale tend à faire de la coopérative le type idéal au regard des autres composantes, en raison de la formalisation de ses valeurs dans des règles institutionnalisées. En deuxième lieu, le principe correspondant à l'intérêt général est la contrainte de non distribution des profits, dans un cas, la gestion démocratique et la logique de service aux membres, dans l'autre; ce qui renvoie à des définitions différentes de la non-lucrativité (Desmoustier 2001, Nyssens 2006b). En troisième lieu, le cadrage en termes de NPO exclut la plupart des coopératives et des mutuelles alors que l'économie sociale ne retient pas certaines associations, notamment celles qui n'ont pas d'activités économiques. En quatrième lieu, le cadrage NPO se préoccupe beaucoup de la dépendance de l'État (en dépit d'une forte dépendance des nombreuses associations à son égard) alors que celui de l'économie sociale mise sur le «self help» et se montre critique à l'égard de la dépendance à la philanthropie, surtout celle contrôlée par les grandes entreprises et les Églises. Enfin, la contribution des coopératives est sans doute sous-estimée dans les pays anglo-saxons où le cadrage NPO s'impose alors que celle des associations le serait dans les pays où l'économie sociale s'affirme comme repère (Mertens, 1999).

### 2.3 Les approches théoriques de l'économie sociale et des NPO

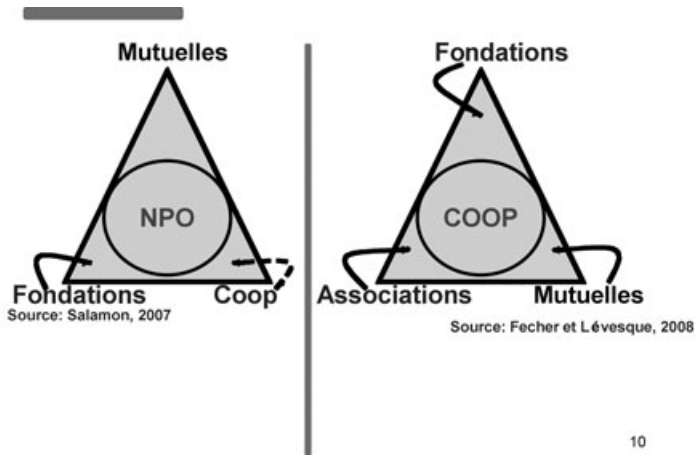
Même si certains articles portent simultanément sur les NPO et sur l'économie sociale, nous traiterons d'abord des approches mobilisées par le cadrage de l'économie sociale et ensuite par celui des NPO.

#### *Les approches théoriques mobilisées par l'économie sociale et les coopératives*

Lorsqu'il est question d'économie sociale d'un point de vue théorique, Vienney (1994, 1982) représente, dans la littérature

---

6 Dans sa présentation à la première Conférence internationale du CIRIEC sur l'économie sociale, à Victoria (B.C.), Salamon a proposé un triangle de l'économie sociale dont le centre était les associations sans but lucratif et les trois angles occupés par les fondations, les coopératives et les mutuelles (Salamon 2007).



**Figure 1 – Deux cadrages pour le tiers secteur: NPO et économie sociale**

francophone, une référence obligée. Pour définir l'économie sociale, ce dernier s'inspire à la fois de Marx pour l'émergence et de Walras pour la fonction de production. Dans cette perspective, l'entreprise d'économie sociale est définie comme la combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise, réunis à partir d'un rapport d'activités (entreprise) et d'un rapport de sociétariat (regroupement de personnes) dont l'opérationnalisation fait appel aux règles coopératives (avec les adaptations qui s'imposent pour les associations sans but lucratif). Ainsi, l'économie sociale peut être analysée à partir de trois grandes dimensions: celle des acteurs relativement dominés, celle des activités nécessaires mais non satisfaites ou mal satisfaites par le marché ou l'État et celle de règles adaptées à des organisations qui combinent le double rapport d'activité et de sociétariat. Ce schéma ouvre le champ de la recherche aussi bien à des analyses économiques que sociologiques.

Des contributions théoriques plus récentes se préoccupent davantage des initiatives émergentes considérées comme innovantes, comme c'est le cas pour les notions d'économie solidaire (Laville 1994) et d'entreprise sociale qui sont présentes dans la revue, mais en très faible nombre. L'économie solidaire, qui s'est intéressée surtout aux services de proximité (Petrella 2001), s'inspire de Polanyi pour définir l'économie d'un point de vue substantif, soit en référence aux activités de production et de consommation de biens ou de

services. En référence à la sociologie économique à travers les notions de solidarité et de réseaux (Polanyi et Granovetter) et à la sociologie politique à travers la notion d'espace public (Habermas), cette construction théorique met en lumière à la fois l'encastrement social et l'encastrement politique des services de proximités (Dacheux et Laville 2003). De même, l'entreprise sociale est définie par une double dimension, une dimension économique et une dimension sociale, dont les critères reprennent pour une bonne part ceux qu'on retrouve à la fois dans les définitions d'économie sociale et de NPO.

Par ailleurs, les approches hétérodoxes sont également mobilisées, notamment celle des conventions (Boltanski et Thévenot 1991) pour caractériser la diversité des logiques d'action et les modalités de coordination qui caractérisent l'économie sociale et les associations (Enjolras 2004, 1995). Sous cet angle, la plupart des activités économiques relèvent non seulement du monde marchand, mais aussi du monde industriel (efficacité), du monde civique (bien commun), du monde domestique (réciprocité). Par ailleurs, en raison de leurs modes de gouvernance et de leur régime de propriété, les associations et plus largement l'économie sociale peuvent être définies «comme un dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre plusieurs formes de coordination et impliquant les formes de coordination marchande, domestique, solidaire, administrative, démocratique» (Enjolras 1994: 94). Dans cette perspective, l'économie sociale peut être analysée à partir d'approches disciplinaires différentes comme par exemple la socio-économie (Laville 2003, Michelsen 1994, Enjolras 1995, Spear 2000), les sciences du management (Bouchard 2005, Chaves et Sajardo-Moreno 2004, Malo et Vézina 2004), l'institutionnalisme (Chaves 2002, Bernier, Bouchard et Lévesque 2003), le droit (Münkner 1994) et l'histoire (Levasseur et Rousseau 1992), sans oublier la pensée économique (Demoustier et Rousselière 2005).

De plus, dans le domaine du management, plusieurs approches théoriques ont été utilisées pour rendre compte de la gouvernance. Les auteurs d'un numéro thématique consacré à la gouvernance dans l'économie sociale (Chaves, Cornforth, Schediwiy et Spear 2004) mobilisent les diverses théories utilisées dans le secteur privé, mais s'efforcent en même temps de les élargir et de les enrichir. Ainsi, Cornforth (2004) examine les principales approches théoriques pour étudier la gouvernance («agency theory, stewardship theory, a democratic perspective, stakeholder theory, resource dependency theory and managerial hegemony theory»), mettant en lumière les

dimensions relatives à la complexité et les tensions qui caractérisent l'organisation d'économie sociale.

Enfin, si on ne trouve pas dans la revue d'articles relevant de l'approche néoclassique pour traiter spécifiquement de la notion de l'économie sociale, il faut reconnaître que tel n'est pas le cas pour les recherches sur les coopératives et les mutuelles. Outre la théorie des relations d'agence (Jensen et Merckling 1976) dont il vient d'être question, la théorie néo-institutionnaliste des coûts de transaction (Williamson 1985) est souvent utilisée aussi bien pour fonder l'avantage coopératif ou mutualiste (par exemple, réduction des coûts de transaction par la confiance que fondent les règles coopératives) que pour en montrer les points faibles (coûts de transaction résultant justement des droits de propriété et d'un fonctionnement participatif). Enfin, mentionnons les nombreuses études sur la performance des coopératives et des mutuelles qui font appel à l'économétrie.

### *Les approches théoriques mobilisées pour étudier les NPO*

Les approches théoriques utilisées pour l'analyse des NPO sont principalement néoclassiques et plus rarement hétérodoxes. Ainsi, les recherches dominantes sont d'abord micro-économiques et s'en remettent quasi-exclusivement à l'action rationnelle (Ben-Ner et Van Hoomissen 1991: 521). De plus, pour expliquer l'existence des associations sans but lucratif, les analyses font appel aux échecs du marché (Hansmann 1980), aux échecs de l'État notamment pour des demandes hétérogènes (Weisbrod 1975, 1977) et aux échecs de l'action philanthropique en raison de ses ressources limitées, de son particularisme et de son amateurisme (Salamon et al. 2000). La théorie néoclassique est parfois plus qu'amendée pour rendre compte de l'offre. Ainsi, pour expliquer la création d'associations sans but lucratif par des groupes de membres ou un entrepreneur social, certains économistes font appel non seulement à l'action rationnelle mais aussi aux motivations idéologiques ou même au prosélytisme religieux (James et Rose-Ackerman 1986). Enfin, quelques articles portant sur les NPO s'inscrivent dans les sciences du management, notamment en termes d'analyse stratégique.

Les contributions sur les NPO qui s'inspirent de la théorie néoclassique ont donné lieu à des critiques qui en identifient les limites (Evers et Laville 2004). En premier lieu, les critiques externes au paradigme ont mis en évidence le fait que ces analyses sont profondément marquées par le contexte anglo-saxon, d'autant plus

que le tiers secteur est fortement variable dans sa configuration selon le contexte institutionnel (Nyssens 2006: 625, Wijkstrom 1997). En deuxième lieu, les critiques internes à ces approches concernent leurs présupposés, notamment le fait que les NPO sont analysées à partir presque exclusivement de l'action rationnelle, de la recherche de son intérêt individuel et d'une analyse coût/bénéfice. Pour une meilleure compréhension de ces organisations, «it is necessary to begin with less simplistic assumptions about the motives of human acts than is usual in theoretical-economic literature» (Gui 1987: 632). Avec la notion de biens relationnels, Gui propose de passer d'un «paradigme de l'échange à un paradigme de la rencontre» qui permettrait de penser la coexistence d'une dimension économique et d'une dimension communicative ou affective dans l'activité (Gui 2000). D'autres critiques font appel à des approches hétérodoxes comme celle des conventions pour élargir la notion de rationalité en direction d'une rationalité axiologique et pour tenir compte de la diversité des modes de coordination dans les associations (Enjolras 2004). Enfin, les approches hétérodoxes semblent plus ouvertes à tenir compte du contexte institutionnel rejoignant ainsi certaines des approches relevant de la socio-économie.

#### 2.4 Les thématiques de recherche de l'économie sociale et des NPO

Les principales thématiques de recherche sont en partie liées à la conjoncture de sorte qu'il nous est apparu pertinent de tenir compte des trois périodes retenues pour classer les divers articles. Comme on le sait, la période 1975–1985 est marquée par la crise économique et un questionnement sur l'avenir des organisations orientées vers l'intérêt général, celle des années 1986–1996 par des mutations importantes, entre autres les démutualisations et l'ouverture des frontières, celle des années 1997–2007, par l'affirmation de nouveaux rapports à l'État, au marché et à la société civile ainsi que de nouvelles gouvernances qui en résultent.

##### *La période 1975–1985: crise économique et remises en question*

La crise économique est présente de manière plus ou moins explicite dans plusieurs articles, suscitant tantôt des inquiétudes devant les menaces, tantôt des espoirs nouveaux devant les opportunités. Ainsi, en liaison avec les coopératives ouvrières de production, l'autogestion dont l'affirmation remonte aux années 1960 donne lieu à plus d'un tiers des articles (37,2%) pour les années 1975–1985. De



même, les perspectives d'avenir de l'économie sociale sont analysées le plus souvent en liaison avec le secteur public, parfois dans la perspective d'une nouvelle économie mixte (31,3%). Enfin, quelques articles portent sur les coopératives dans les pays du sud (13,7%). Si ces trois thèmes permettent de regrouper près de 82,2% de tous les articles, le reste ne permet pas un regroupement significatif puisqu'on y trouve des articles sur divers secteurs coopératifs ou sur certaines questions telles la formation, les principes coopératifs et la doctrine coopérative.

Le premier thème, celui de l'autogestion, est analysé principalement sous l'angle de l'entreprise contrôlée par les travailleurs (Pestieau et Quaden 1978). Ainsi, à l'exception du numéro thématique, «Autogestion et coopération» (1978), la dominante est plutôt microéconomique. Dans cette perspective, l'entreprise autogérée déborde le secteur des coopératives ouvrières de production, même si les deux donnent lieu à des préoccupations communes. Ainsi, plusieurs contributions s'emploient à remettre en question la théorie de la dégénérescence des coopératives ouvrières de production (Webb et Webb 1920, Jones 1975). Du point de vue de la théorie néoclassique, un des problèmes de l'entreprise contrôlée par les travailleurs provient du fait que ces derniers préféreraient se donner de meilleures rémunérations plutôt que d'investir dans l'entreprise. Vanek propose une théorie de l'équilibre général de l'autogestion, soit la possibilité d'un équilibre où la maximisation de la valeur ajoutée par travailleur remplace la maximisation du profit comme objectif de l'entreprise (Steinherr 1978). Cette conceptualisation alimente de nombreuses recherches. Mais, plusieurs articles mettent en lumière diverses raisons qui empêchent de considérer ces résultats comme définitifs (Hey et Suckling 1980, Hawawini et Michel 1980), invitant aussi les chercheurs à s'engager dans des recherches empiriques (Pryor 1983). Enfin, quelques articles portent plutôt sur le développement de ces entreprises, le financement pour contrer les forces négatives (Defourny 1983) et l'accompagnement à partir d'agences locales (Cornforth 1984).

Le deuxième thème, celui de l'avenir de l'économie sociale et coopérative, n'est pas complètement sans rapport avec le thème précédent, en raison de sa référence à la crise économique. Ainsi, certains auteurs considèrent que les nombreuses expérimentations dans le domaine de l'actionnariat ouvrier, de rachats et des créations d'entreprises par les travailleurs aux États-Unis annoncent un troisième stade de développement du mouvement coopératif (Woodworth 1984). Plus largement, la crise économique laisse sup-

poser que l'économie sociale devrait se développer au fur et à mesure où le capitalisme sera en difficulté (Quaden 1982). De plus, si l'on «redécouvre le marché», on «redécouvre aussi qu'il est parfaitement compatible avec l'économie publique, sociale et coopérative» (Quaden 1978: 388). Au même moment, les coopératives, les mutuelles et les associations dans des pays comme la France et l'Espagne cherchent à se donner un projet commun qui pourrait prendre l'économie sociale comme nom (Moreau 1983, Monzon 1987). Dans cette perspective, l'idée de réconcilier l'économique et le social représente pour certains «la contribution minimale du troisième secteur à l'amélioration du contexte socio-économique de nos sociétés» (Marée et Saive 1984). Toutefois, l'idée d'un tiers secteur, «ni privé, ni État», ne suggère-t-il pas que les transformations se feront à partir d'une critique orientée quasi exclusivement vers l'économie publique et l'administration publique (Thiemeyer 1982: 355)? Les contradictions entre les demandes de démocratie et de participation des travailleurs, d'une part, et les structures économiques, d'autre part, n'entraîneront-elles pas une désintégration de l'économie et de la société? Que penser d'une certaine convergence entre l'entreprise publique et l'entreprise d'économie sociale avec le privé? Une telle convergence ne rendra-t-elle pas impossible «de théoriser une gestion de l'entreprise publique ou coopérative structurellement et nécessairement autre que celle de l'entreprise privée» (Petrelli 1976: 373)? Comme on le voit, l'heure est plus aux remises en question qu'aux réponses toutes faites.

Le troisième thème, celui de la coopération dans les pays du sud, ne présente pas une cohérence comparable aux deux précédents. Outre la question de l'autogestion dans certains pays de l'Amérique latine, les coopératives sont étudiées comme outils de développement (Lucius et Mitchell 1979) et comme moyens de contrer l'exode rural (Soulas de Russel 1984b) et d'éviter la famine notamment à partir des coopératives agricoles et de crédit (Taylor 1975). Devant des échecs et des résultats souvent décevants, on s'interroge sur les conditions de succès (Van Dooren 1982), le besoin d'une formation adaptée (Soulas de Russel 1984a), le transfert de modèles occidentaux et le besoin de nouvelles approches (Platteau 1984, Wignaraja 1985).

### *La période 1986–1996: privatisations et expérimentations*

Par rapport à la période précédente, le nombre d'articles portant sur le tiers secteur a plus que doublé passant de 51 à 115. Quatre grands thèmes s'imposent: le premier regroupe les entreprises

gérées par les travailleurs (33,2%), le second, les coopératives autres que les coopératives ouvrières de production (23,8%); le troisième, les associations sans but lucratif (20,8%); le quatrième, la démutualisation (9,5%). Parmi les autres thèmes, on retrouve divers sujets touchant principalement les coopératives.

En premier lieu, le nombre élevé d'articles sur l'entreprise autogérée s'explique en partie par la publication de deux numéros thématiques (Thomas et Defourny 1990, Defourny 1986). Les auteurs ont examiné les solutions apportées pour compenser les points faibles mis en lumière par les analyses économiques, notamment l'aversion à l'investissement et la faiblesse des compétences en gestion des travailleurs. Ainsi, des fonds dédiés à ces entreprises de même que l'accompagnement par des agences spécialisées apparaissent avoir favorisé grandement l'émergence et le développement de ces entreprises (Thomas 1990). Dans cette perspective, l'importance du cadre institutionnel et des appuis provenant des pouvoirs publics expliqueraient en grande partie les différences entre pays. À la fin de la présente période, les coopératives de travail semblent perdre de leur force, notamment là où l'emploi s'améliore et où les politiques publiques leur sont moins favorables (Cornforth et Thomas 1994). Enfin, le rachat des entreprises par les employés comme moyen de privatisation à partir de bons d'achat comme au Royaume-Uni et dans les pays en transition a donné lieu à des analyses favorables le plus souvent, mais souvent ces réalisations sont considérées comme transitoires ou même réversibles (Wright, Thomson et Robie 1989, Filatotchev, Wright et Buck 1995, Ellerman 1990, Ben-Ner 1993).

En deuxième lieu, les articles sur les coopératives portent le plus souvent sur des secteurs coopératifs, sur des portraits nationaux (Bager et Michelsen 1994, Lévesque 1989, Monzon 1987), sur de grandes entreprises coopératives, sur des réussites du type de Mondragon au pays basque et de Caisses populaires Desjardins au Québec, sans oublier l'avantage coopératif (Nilsson 1996, Stryjan 1994, Bergeron et Lalancette 1993, Côté 1989). Dans l'ensemble, la recherche sur les coopératives est plutôt orientée vers des questions concrètes telles le financement, le marketing, le rôle social des coopératives (Nilsson 1994). Les difficultés que rencontrent certains secteurs coopératifs, à commencer par les coopératives de consommation, donnent également lieu à des analyses (Schediwy 1995). De même, les regroupements et les fusions, sans oublier la démutualisation font aussi l'objet de contributions. Certains montrent que l'isomorphisme va dans le sens de la banalisation alors que d'autres laissent voir qu'il peut jouer aussi à l'avantage de la

coopération, si les influences externes sont favorables et surtout si les membres et les parties prenantes se mobilisent à cette fin (Bager 1994, Saxena et Craig 1990). Dans cette perspective, l'inscription des coopératives dans des réseaux de base permettrait un encastrement social des activités économiques. C'est le cas des coopératives sociales qui réalisent une certaine hybridation avec l'association sans but lucratif (Borzaga 1996). Il existe aussi des hybridations avec la forme privée à travers le holding, laissant entrevoir de profondes transformations de la formule coopérative que les dirigeants se refusent à reconnaître (Chomel et Vienney 1996). Enfin, les échecs de la coopération dans les pays du sud, notamment en Afrique, sont également l'objet d'analyses (Develtere 1993).

En troisième lieu, les associations qui sont étudiées plus souvent dans la perspective des NPO que de l'économie sociale, représentent environ 20% des articles pour la période 1986–1996. Comme nous l'avons déjà indiqué, le numéro thématique sur les analyses économiques en termes de NPO représente le point de départ (Ben-Ner et Gui 1991). Outre plusieurs analyses théoriques, les articles portent également sur des problèmes bien concrets, tels les motivations des donateurs et des bénévoles, le fait que les subventions des gouvernements évincent ou non les dons (Steinberg 1991), la capacité d'accueil des bénévoles et leur coût d'utilisation (Emanuele 1996), la concurrence entre les NPO et les entreprises orientées vers le profit dans les marchés commerciaux (Schiff et Weisbrod, 1991), la performance, la taille et le niveau d'emploi (Bellet 1994), sans oublier les questions liées à la régulation et à la coordination des activités (quasi market et délégation des pouvoirs publics). Enfin, les portraits nationaux pour l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni laissent voir des tendances communes quant à l'importance des associations, mais aussi des niveaux inégaux de développement (Anheier 1991, Borzaga 1991, Knapp et Kendal 1991).

En quatrième lieu, la démutualisation représente un thème nouveau qui a d'abord fait l'objet d'un colloque organisé par le CIRIEC dont les principales contributions seront publiées dans les *Annales* (Vol. 62 no 3, 1991). Dans le domaine financier, la déréglementation et la concurrence nécessitent des investissements importants qui justifient pour partie cette évolution. Par ailleurs, les rentes élevées que génèrent les mutuelles d'assurance les rendent attractives pour les compagnies privées. À partir principalement du Royaume-Uni, des cas de démutualisation et de résistance à la démutualisation sont ainsi analysés. La question de l'efficacité des mutuelles n'échappe pas à ces analyses (Donni et Hamende 1993,

Buckland et Thion 1991). Cependant, il faudra attendre la période suivante pour que le bilan des démutualisations puisse être établi sur des données plus complètes et solides.

*La période 1997–2007: performance, gouvernance et intérêt général*

Au cours de cette troisième période, les articles sur l'économie sociale et le tiers secteur ont augmenté de 31% par rapport à la période précédente pour atteindre un nombre de 142, mais les thèmes de recherche sont plus éclatés. La performance et l'efficacité des entreprises, notamment des coopératives financières et des mutuelles, s'imposent de loin sur les autres organisations (29,5%) ainsi que les associations (16,2%). Le changement de frontières entre le tiers secteur et les autres secteurs au sein d'une nouvelle économie mixte (15,4%) ainsi que la gouvernance et le cadre institutionnel (14,7%) font l'objet de plusieurs contributions. Parmi les autres thèmes qui reviennent moins souvent, relevons les coopératives agricoles et rurales, notamment dans les pays du sud et les entreprises autogérées. Enfin, de nouveaux thèmes apparaissent tels le commerce équitable (Huybrechts 2007), la responsabilité sociale (Valor et al. 2007), l'évaluation (Jegers 2002) et l'innovation sociale (Harrisson et Vézina 2006).

En premier lieu, la performance et l'efficacité des entreprises d'économie sociale comportent le plus d'articles. Ce thème concerne potentiellement tous les secteurs d'activité mais principalement les coopératives et les mutuelles financières. En France, la rentabilité des banques coopératives a été meilleure que celle des banques commerciales pour les années 1992–1999 (Sifakis-Kapetanakis 2007). Au Royaume-Uni, les mutuelles offrent des gains aux usagers et consommateurs qui dépassent ceux des sociétés privées de l'ordre de 5% à 8% (Ashton et Letza 2003). De nombreux facteurs, qui influencent la performance, ont été identifiés, tels la gestion des ressources humaines (Arcand et al. 2004) et l'intégration dans un réseau relativement centralisé (Desrochers et Fischer 2005). Les perspectives de rationalisations et de regroupements des coopératives d'épargne et de crédit ont encouragé des recherches sur les économies d'échelle et de gamme (Leclerc, Fortin et Thivierge 1999, McKillop et Ferguson 1998).

Dans les pays anglo-saxons, on a assisté par ailleurs à une vague sans précédent de privatisations et de démutualisations. Aux États-Unis, les Savings & Loans, qui représentaient 70% des actifs de l'industrie de l'épargne avant 1980, ne comptaient plus que pour

25% à la fin de 1980 et 10% à la fin de 1990 (Chaddad et Cook 2004). Si ces démutualisations ont généralement favorisé une meilleure capitalisation des entreprises, elles ont répondu, dans plus d'un cas, à des visées d'expropriation plutôt que d'efficacité, notamment là où la législation n'était pas favorable comme en Australie (Davis 2007: 298).

La question de la performance et de l'efficacité se pose aussi pour d'autres secteurs. Dans le domaine agricole, la gestion intégrée pour résoudre des problèmes de propriété et d'horizon accroît la performance des coopératives portugaises de vin, par exemple (Rebello, Calda et Teixeira 2002:113). La performance des associations est également analysée en comparaison avec d'autres types d'organisation. En raison de leur structure de propriété, les associations sans but lucratif dans le domaine des collègues et des écoles se révèlent plus efficaces que celles du public et du privé (Barbetta et Turati 2003).

En deuxième lieu, les articles sur les associations sans but lucratif dans la perspective des NPO ou de l'économie sociale portent parfois sur des thématiques semblables comme c'est le cas de l'évaluation (Jegers 2002, Mook et Quarter 2006) et des innovations sociales (Zimmermann 1999; Bouchard 2006). La plupart des articles portant sur les associations sans but lucratif à partir du cadrage des NPO peuvent être regroupés sous deux sous-thèmes, soit les dons, d'une part, et le travail bénévole et la rémunération des employés, d'autre part. Pour les dons, l'influence des incitations fiscales sur les contributions des ménages aux organismes de charité donne lieu à quelques contributions (Garcia et Marcuello 2001). De même, quelques articles sur la participation des bénévoles attirent l'attention sur les motivations intrinsèques, à partir des biens relationnels, des relations sociales et du capital social (Prouteau et Wolff 2004). En ce qui concerne les employés des associations sans but lucratif, quelques articles portent sur leurs rémunérations qui seraient dans une position intermédiaire entre celles versées dans le secteur public et celles du secteur privé pour des activités comparables (Almond et Kendall 2001). D'autres mettent de l'avant les compensations non monétaires (Mosca, Musella et Pastore 2007).

Par ailleurs, le financement des associations gestionnaires et des nouvelles coopératives est examiné sous l'angle d'outils appropriés relevant de la finance solidaire et de la microfinance (Taupin et Glemain 2007, Ferraton et Vallat 2004). Dans cette perspective, le financement s'inscrit dans la problématique de l'hybridation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires (Nyssens

1997, Laville 2003). De même, les articles cadrés selon l'économie sociale qui portent sur les services sociaux sont plus facilement attentifs à l'insertion sociale, à la création d'entreprises et au développement local que ne le sont ceux cadrés selon les NPO (Westerdahl et Westlund 1998, Spear et Bidet 2005).

En troisième lieu, la thématique d'un changement de frontières entre le tiers secteur et les autres secteurs tend à s'imposer au cours de la période 1997–2007 (Ben-Ner 2002, Anheier et Ben-Ner 1997, Monnier et Thiry 1997). Plusieurs contributions mettent en lumière que l'économie sociale représente de moins en moins un secteur résiduel et de plus en plus un secteur à part entière, d'où l'acceptation de part et d'autre d'un troisième secteur. En même temps, les frontières entre les secteurs en mutation se révèlent de plus en plus perméables, d'où l'idée de Welfare mix (Bode et al. 2003). Cette nouvelle économie mixte est différente de l'ancienne où l'entreprise privée et l'entreprise publique formaient souvent un tandem qui prenait sens dans une production et une consommation de masse qui complétait un providentialisme où prédominaient des relations verticales pour des demandes relativement standardisées (Monzon 1997). Dans la nouvelle perspective, l'économie sociale notamment celle évoluant dans les services de proximité et dans le non-marchand se situe dans un rapport de complémentarité avec le secteur public, d'où la thématique du partenariat (Cafferata 1997, Chaves et Moreno 1997, Lévesque, Malo et Thiry 2001).

En quatrième lieu, la thématique de la gouvernance tend également à s'imposer dans les *Annales* comme une caractéristique d'une économie plurielle et d'une nouvelle économie mixte, à l'échelle des entreprises et des États (Bouchard 2005, Bernier, Bouchard et Lévesque 2003). Quelques articles laissent voir comment la question de la gouvernance est incontournable pour les entreprises d'économie sociale, en raison de l'hétérogénéité croissante de leur membership et de la reconnaissance des parties prenantes, de la diversité des ressources et des logiques d'action mobilisées, sans oublier la place de plus en plus stratégique que les managers tendent à occuper dans des entreprises plus complexes et, souvent, en situation de vive concurrence, y compris dans le non-marchand (Spear, Cornforth, Chaves et Schediwy 2004, Enjolras 2004). Enfin, comme les pouvoirs publics font appel de plus en plus à diverses formes d'entreprises pour offrir des services économiques d'intérêt général mais aussi pour des services sociaux d'intérêt général, il s'en suit de nouvelles architectures de prise en compte de l'intérêt général dont la variété selon les pays et même les secteurs d'activités

permet d'avancer l'hypothèse de régimes contrastés de gouvernance, certains misant plutôt sur le partenariat, d'autres plutôt sur la concurrence (Monnier et Thiry 1997, Lévesque 2003, Enjolras 2004, 2008).

## Conclusion

Que nous apprennent les articles de la revue des *Annales* sur l'intérêt général et sur les questions transversales relatives au secteur public et au tiers secteur? Principalement depuis 1997, de nombreux articles avancent l'hypothèse d'un nouveau paradigme de l'intérêt général. Les analyses antérieures avaient montré que l'intérêt général est un construit social et historique et que les modalités de sa prise en compte s'étaient effritées à l'occasion de la crise économique du milieu des années 1970 et surtout à la suite de politiques de libéralisation. Comme facteur de changement, certaines contributions ont également montré le rôle joué par des demandes de participation et de démocratisation qui ont émergé dans le monde du travail puis au sein de la société civile, donnant lieu à de nouveaux périmètres de solidarité. Ainsi, les périmètres de solidarité qui permettent une définition de l'intérêt général se sont multipliés, allant de l'échelle locale à l'échelle des continents et de la planète, sans faire disparaître pour autant l'échelle nationale. Il en résulte une pluralité de définitions d'intérêt général qui doivent par ailleurs s'emboîter les unes aux autres, au moins pour certaines questions. Pour les services économiques et sociaux d'intérêt général, les contributions de la revue laissent entrevoir des changements majeurs en ce qui concerne principalement les entreprises et les organisations offrant ces services et les modalités de régulation qui les concernent.

Les *Annales* nous apprennent en premier lieu que la privatisation de nombreuses entreprises publiques, le recentrage de certaines d'entre elles sur leur mission productive et leur ouverture au capital externe font que leurs différences avec les entreprises capitalistes se sont grandement estompées alors que de nouvelles entreprises mixtes ont été mises sur pied, sans oublier un nombre croissant de partenariats publics et privés. De plus, la reconnaissance d'un tiers secteur à la périphérie des secteurs public et privé, selon certains auteurs, ou à leur intersection selon d'autres, rend plausible l'idée d'une économie plurielle. Ce tiers secteur est configuré selon la double perspective d'une économie sociale et d'organisations sans but lucratif (NPO), deux cadres dont l'un domine l'autre selon



que les pays concernés mettent l'accent sur la prise en charge directe par les intéressés de certaines activités d'intérêt général ou plutôt privilégient la contrainte de non distribution du profit. Toutefois, alors que les activités orientées vers l'intérêt général peuvent désormais être prises en charge par des entreprises et des organisations relevant des trois secteurs, plusieurs études montrent que les frontières entre ces secteurs sont de plus en plus perméables, remettant en cause l'idée même de secteurs évoluant séparément. Cela laisse entrevoir la possibilité d'une nouvelle économie mixte différente de l'ancienne qui reposait sur le binôme, entreprise privée et entreprise publique. La nouveauté ne provient pas seulement du nombre et de la redéfinition des entités mais aussi de leur mise en rapport que réalisent les nouvelles modalités de régulation.

En deuxième lieu, on observe que les États se sont en quelque sorte reconfigurés en se centrant sur leur mission principale, celle non pas de dispenser eux-mêmes des services d'intérêt général, mais de s'assurer que ceux-ci le soient et selon des modalités adaptées. Si cette transformation s'est faite dans un premier temps avec un désengagement de l'État de la production des services et un processus de dérégulation, elle a ouvert de nouveaux types de régulation, au sein des États-nationaux et des blocs continentaux à partir de traités et enfin au sein d'instances internationales en continue redéfinition. Les deux vecteurs de redéfinition de la régulation sont sans doute l'ouverture à la concurrence, tendance dominante, mais aussi la montée des partenariats et des formes de coopération compatibles avec cette évolution. Pour les services d'intérêt général, notamment dans le cas des services sociaux, l'articulation se fait encore principalement à partir de l'échelle nationale qui donne forme à des architectures relativement contrastées. Mais, en raison de l'incomplétude de l'intérêt général, les systèmes qui s'y réfèrent tendent vers «une gestion à caractère plus ou moins démocratique», comme cela semble être le cas des nouvelles formes de gouvernance misant sur la coopération et le partenariat (Lévesque et Thiry 2008).

Dans cette perspective, la notion d'«architecture des modes de prise en compte de l'intérêt général» met de l'avant l'idée de combinatoire socio-économique, à composantes microéconomiques et macroéconomiques, fondée sur «la coexistence d'organisations qui concourent chacune à leur manière, à la recherche de l'intérêt général, et dont les périmètres de solidarité sont juxtaposés» (Monnier et Thiry 1997: 326). Selon la diversité des architectures, les relations entre les diverses composantes et organisations peuvent donner lieu aussi bien à des substitutions qu'à des coopérations

et des partenariats. Il est alors possible de parler d'un nouveau paradigme de l'intérêt général qui mobilise à la fois le marché, l'État et la société civile. De plus, comme les aménagements institutionnels sont également variables selon les secteurs d'activités, il est possible pour un secteur donné de parler également de régimes de gouvernance dont les composantes sont les acteurs, notamment les diverses formes d'entreprises, les grands compromis sociaux et les modalités de mise en œuvre. Ces régimes pourront être également à dominante concurrentielle ou à dominante partenariale ou même hybrides.

En troisième lieu, sans reprendre les diverses thématiques concernant explicitement les entreprises publiques et d'économie sociale, les *Annales* nous ont montré que le paysage des grandes entreprises publiques et d'économie sociale a néanmoins été profondément modifié par la privatisation de nombreuses entreprises publiques, par la décoopérativisation et la démutualisation de plusieurs grandes entreprises d'économie sociale, sans oublier une forte hybridation des formes de base. Cette tendance est plus forte dans certains pays que dans d'autres en raison de législations et de préférences collectives plutôt favorables à la privatisation comme certains l'ont montré pour les pays anglo-saxons. Les raisons généralement invoquées sont notamment celles d'une plus grande efficacité et d'un meilleur accès à des capitaux, mais pour les entreprises d'économie sociale cette tendance s'affirme plus fortement lorsque les membres de ces entreprises s'en sont remis aux gestionnaires pour les choix stratégiques. Les évaluations de ces transformations d'entreprises doivent être poursuivies, mais il existe déjà suffisamment de contributions pour affirmer que ces opérations ne sont pas toujours efficaces et que certaines démutualisations et certaines décoopérativisations ont réalisé une sorte d'expropriation des actifs des membres. Si le secteur public a perdu certains de ses fleurons, la plupart des privatisations ne se sont pas faites au profit des grandes entreprises d'économie sociale.

En revanche, les nouvelles composantes du tiers secteur ont connu une croissance remarquable, notamment pour des services de proximité généralement non satisfaits par le secteur public et pour de nouvelles questions sociales telles l'insertion socioprofessionnelle, la finance solidaire et le commerce équitable. Dans certains cas, ces nouvelles entreprises du tiers secteur doivent relever le défi de la concurrence avec le secteur privé mais dans le cadre de rapports à l'État autres que tutélaires. Plus largement encore, les nouvelles thématiques comme celles de la responsabilité sociale, du commerce équitable, sans oublier le développement durable,

pourraient permettre de consolider l'idée d'une économie sociale et solidaire qui prenne en considération non seulement le social et l'économique mais aussi l'environnement, non seulement l'équité entre les membres d'une société mais aussi entre les diverses sociétés, entre le Nord et le Sud et avec les générations à venir. Ces nouvelles préoccupations qui ne peuvent que difficilement échapper à un paradigme de développement qui se veut orienté vers l'avenir, pourraient permettre également d'établir de nouvelles passerelles entre les composantes plus matures de l'économie sociale et les composantes plus récentes. De plus, toutes les entreprises et organisations désireuses de s'inscrire dans les visées de l'intérêt général seraient ainsi sollicitées. Ces nouvelles préoccupations encore peu présentes dans les *Annales*, se développeront sans doute dans le futur.

En quatrième lieu, nous avons constaté que la revue demeure ouverte à la plupart des approches théoriques et des disciplines qui s'intéressent à l'économie, notamment les activités orientées vers l'intérêt général. Il existe un début de fertilisation croisée entre les approches théoriques comme on peut le constater lorsque la socio-économie prend en considération certains résultats voire certaines notions relevant de la théorie néoclassique comme c'est le cas des asymétries d'information, des échecs de marché, de l'État et de la société civile, sans oublier les théories de la gouvernance qui s'en inspirent. Dans ce cas, les approches de la sociologie économique, par exemple, ne renoncent pas pour autant à ce qui leur donne cohérence, mais ajoutent un niveau d'analyse qui jusqu'ici leur apparaissait sans grande pertinence épistémologique. De même, certains économistes reprennent des concepts sociologiques tels ceux de capital social, de confiance, de réseaux et de liens sociaux, sans oublier la diversité des logiques d'action.

En ce qui concerne la science économique, deux tendances s'affirment depuis quelques décennies. La première consiste à élargir le domaine d'application de la théorie néoclassique à tous les comportements humains comme le fait entre autres la théorie du capital humain. Mais cet élargissement se fait souvent en réalisant un rétrécissement de la diversité des logiques d'action qui animent les acteurs individuels et qui n'évoluent pas toujours en conformité avec la rationalité formelle. D'où une deuxième tendance que semblent favoriser les économistes qui s'intéressent à la poursuite de l'intérêt général et qui tendent à internaliser dans leur analyse des logiques autres. Sous cet angle, la niche qu'occupe la revue, notamment sa préoccupation pour l'intérêt général, pourrait lui permettre

d'apporter une contribution non seulement pour la connaissance des entreprises publiques, mixtes et d'économie sociale mais aussi pour les outils théoriques indispensables pour comprendre les relations économiques et sociales dans un monde plus interdépendant et complexe que jamais.<sup>7</sup>

---

7 La bibliographie de cet article est proposée à la suite de sa traduction anglaise soit en page 712.