

Conférence Intergouvernementale sur

LA CROISSANCE DE L'EMPLOI DANS LE CONTEXTE DU CHANGEMENT STRUCTUREL

6, 7 et 8 février 1984

Session III

*Moyens de production à forte intensité de main-d'oeuvre
et développement économique*

LES POSSIBILITES DE CREATION D'EMPLOIS
DANS LE "TIERS SECTEUR"

par

Franco Archibugi

DIRECTION DES AFFAIRES SOCIALES
DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET DE L'ÉDUCATION



Paris, red. : 12 décembre 1983

dist. : 15 déc. 1983

22 DEC. 1983 Or. fr.

Direction des Affaires Sociales,
de la Main d'Oeuvre,
et de l'Education

SME/SC/83.10

LES POSSIBILITES DE CREATION D'EMPLOIS DANS

LE "TIERS SECTEUR"

1. Ce rapport a été préparé par Franco Archibugi, Professeur à l'Université de Rome, en qualité de consultant du Secrétariat. Il sera discuté au cours de la Session III consacrée aux "Moyens de production à forte intensité de main-d'oeuvre et développement économique".

2. Les opinions qui y sont exprimées sont celles de l'auteur. Elles n'engagent ni l'Organisation ni les Autorités des pays Membres concernés.

W1209M/D0124M

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE :</u>	
Les facteurs de changements favorables à un nouveau modèle d'emploi	1
1) Les changements structurels de la demande de consommation	1
2) Conséquences générales de ces changements	3
3) Caractères de la crise de l'emploi découlant de ces changements	5
4) Modifications du marché du travail liées à la crise actuelle de l'emploi	6
5. Pour une politique spécifique du travail	7
6) Le cas des services publics	9
7) L'orientation d'une réforme de l'Etat Providence	10
8) Facteurs de retard d'un nouveau développement de l'emploi.....	12
<u>DEUXIEME PARTIE :</u>	
Les politiques en faveur d'un nouveau modèle d'emploi	13
1) Pour une meilleure définition opérationnelle du "tiers secteur"	13
2) Pour une réglementation institutionnelle du secteur associatif	17
3) L'aspect le plus délicat : le financement du secteur associatif	18
4) Le nouveau rôle des syndicats dans la gestion du marché du travail et des formes nouvelles de production et de travail	25
5) La promotion du secteur associatif dans une planification globale du développement	28

INTRODUCTION

1. L'objet de cette étude, qui s'inscrit dans le cadre des objectifs généraux de la Conférence, est d'attirer l'attention sur les facteurs favorables à la création d'emplois nouveaux, inhérents à certains changements structurels de l'économie contemporaine des pays industrialisés ; (première partie). Son but est de souligner les conditions tant institutionnelles que politiques dans lesquelles il serait possible de révéler les potentialités (encore latentes aujourd'hui) de ces facteurs en vue de la création de nouveaux emplois ; (deuxième partie). Ces thèmes seront évidemment traités de façon synthétique ; on renverra aux travaux plus significatifs, parus en assez grand nombre au fil des dernières années, afin d'élargir la discussion sur les sujets abordés (1)

PREMIERE PARTIE

Les facteurs de changements favorables à un nouveau modèle d'emploi

2. Les changements structurels de l'économie contemporaine sont, et continueront à être, observés et décrits de plusieurs points de vue. L'OCDE, par les travaux de cette Conférence, ainsi que dans d'autres travaux menés à son initiative, confirme ce point de vue. Dans notre approche, nous privilégions les changements relatifs au contenu et à l'objet de l'activité productive, plutôt qu'aux "modalités" de production. En effet, bien que la logique nous suggère d'établir de multiples interactions entre les "modalités" et l'objet de la production, il nous semble que, jusqu'à présent, les changements les plus importants se rapportent à l'objet. Les modalités de production nous semblent être dépassées par le contenu et non pas le contraire. Ces idées seront mieux expliquées, tout au long de notre exposé.

1. Les changements structurels de la demande de consommation

3. Le changement le plus remarquable, que nous considérons comme le cadre de référence de tous les autres changements que nous décrirons, concerne la qualité des biens et des services produits et, donc, consommés. Le changement dans la "structure" de la consommation de l'unité moyenne de consommation, le ménage, est en train de révolutionner le système productif des pays occidentaux.

(1) Ces travaux sont cités et commentés dans une annexe au rapport qui sera disponible ultérieurement.

4. Ce changement est lié à l'abondance (et on pourrait ajouter, à la quasi-saturation) à laquelle sont parvenus les ménages dans les économies des pays occidentaux, en matière de consommation de produits manufacturés. Une telle abondance et cette quasi-saturation ont certainement été atteintes grâce aux formidables progrès de la productivité physique dans l'agriculture, dans l'industrie et dans les services mécanisés et automatisés (qui devraient être toujours classés dans le secteur secondaire) ces progrès ayant été obtenus grâce aux applications de la science et de la technologie.

5. Mais, une fois satisfaits les besoins primaires d'alimentation, de vêtements, de logement, et d'utilisation des biens d'équipement mécaniques (et aujourd'hui électroniques), pour un niveau de vie toujours plus aisé et plus confortable, les ménages des pays occidentaux marquent clairement, dans la croissance généralisée du pouvoir d'achat, une préférence pour d'"autres" consommations. Or, de par leur propre nature et leur qualité, ces consommations de biens et services ne sont pas susceptibles d'absorber des accroissements substantiels de productivité. De ce fait elles ne sont pas génératrices de profit pour les entrepreneurs, lesquels s'efforcent d'accroître l'efficacité de la combinaison entre les facteurs de production, notamment le capital et le travail, en vue de réaliser des profits.

6. Tant que la production des secteurs primaire et secondaire devait satisfaire des "poches" étendues et persistentes de "sous-consommation", (par exemple l'équipement des ménages) les conditions pour une industrialisation continue ont été réunies dans les pays développés avec tous les changements qu'ont connu les systèmes de production capitalistes : transformation du mode artisanal de production en un système de production de "masse" ; innovation technique continue motivée par la recherche permanente de parts de marchés ou la conquête de nouveaux marchés déjà existants ou à créer, vis-à-vis des concurrents tant au niveau national qu'international ; tendance constante à épargner l'input de travail par unité de produit ou d'output, (et tendance parallèle à l'augmentation de la rémunération de cet input de travail) ; et dans le même temps tendance constante à l'augmentation globale de l'emploi, résultant de la croissance globale des quantités et des types de biens et de services produits.

7. Mais à partir du moment où le système industriel occidentale a montré sa capacité à satisfaire les besoins primaires et secondaires des ménages en transformant en pouvoir d'achat les formidables accroissements de productivité, les conditions pour un nouveau modèle de développement (qu'on pourrait appeler post-industriel) ont été créées. Elles reposent surtout sur un nouveau modèle de consommation, une nouvelle structure des consommations dites tertiaires, parmi

lesquelles certaines consommations - anciennes ou nouvelles - essentiellement immatérielles, à savoir les services, assument un rôle toujours plus dominant. Dans la production de ces services, la relation quantitative "input par output", c'est-à-dire la productivité, ne s'améliore pas et ne peut pas s'améliorer - seule la qualité pouvant le faire.

2. Conséquences générales de ces changements.

8. L'importance relative de ces services tertiaires (quant au revenu consommé et à l'emploi qui en découle) a déjà conduit à qualifier certaines sociétés de post-industrielles, résultant du développement formidable de l'industrialisation. Ces sociétés voient désormais décroître l'emploi industriel, non seulement en termes relatifs mais aussi absolus, comme cela s'était produit pour l'emploi agricole lors de l'émergence des sociétés industrielles. Cette évolution a provoqué un véritable bouleversement économique des structures productives, dont les caractéristiques les plus marquantes peuvent être décrites, synthétiquement, de la façon suivante :

- (i) Avant tout, une crise structurelle, et non conjoncturelle, de la production industrielle, notamment de l'industrie lourde ou "de base" qui affecte plus ou moins partout, tous les secteurs de production des biens matériels ; ceux de ces secteurs qui sont liés à la consommation de biens durables voient les possibilités de nouveaux marchés de consommateurs à satisfaire fortement réduites. Les phénomènes de contrôle des marchés par les producteurs se multiplient ; ce sont là des phénomènes typiques de concurrence et de partage dans un marché stationnaire, bien différents de ceux qui se produisaient dans un marché en expansion.
- (ii) Une exaspération, de la part de l'industrie en crise plus directement liée aux marchés de consommation, qui conduit à créer de nouveaux besoins de biens matériels, s'accompagnant d'un effet de gaspillage de ressources considérables, eu égard aux évaluations globales des préférences effectives des consommateurs, (même si une demande temporaire, c'est-à-dire éphémère, est effectivement stimulée).
- (iii) Un accroissement relativement sensible des petites et moyennes entreprises produisant des biens matériels, qui compense la contraction du poids des grandes entreprises qui sont moins stimulées par les perspectives de productivité élevée, et donc de profits élevés. En effet, ces petites entreprises peuvent aujourd'hui se contenter de profits moindres qui sont compensés par d'autres bénéfices. Elles ont des prix de revient souvent réduits pour plusieurs raisons, liés surtout au moindre coût de la main-d'oeuvre mais aussi à d'autres avantages. Grâce au progrès technique, et surtout à

l'électronique, elles ne sont plus aussi marginales qu'auparavant. Enfin, leur production a moins un caractère de masse, et satisfait mieux les goûts plus personnalisés de la nouvelle demande de consommation y compris celle des biens matériels et durables.

- (iv) En conséquence, une contraction du domaine des activités soumises à la logique des gains croissants de productivité, et donc de profit qui en découle. Ce domaine d'activité avait assuré historiquement l'avènement et le développement de la société capitaliste et industrielle, générateurs d'importants avantages sociaux. La conséquence de cette contraction est un déclin de l'esprit d'entreprise (entrepreneurship) motivé par le profit, ainsi qu'un déclin du modèle de l'entrepreneur-investisseur, au succès duquel s'est identifié le système des apports financiers aujourd'hui prépondérant.
- (v) Une demande croissante de services (correspondants aux nouveaux besoins) dont la qualité et la nature n'induisent pas le développement de l'esprit d'entreprise motivé par le profit, privé et traditionnel mais se traduisent immédiatement par une demande de services publics, payants ou non. Il en découle une forte augmentation de la promotion et de la production publique de services, qui pose des problèmes conjoints de financement d'une ampleur que les états industriels contemporains ou post-industriels n'avaient jamais connus jusqu'alors.
- (vi) Une importance croissante des activités menées en dehors des relations d'échanges marchands ; et une expansion du secteur économique non marchand. Les changements dans la structure de la consommation finale, (c'est-à-dire la saturation relative de la demande des produits industriels et le développement de la demande de services publics, notamment gratuits) impliquent aussi des changements des modes et des styles de vie. La propension à travailler seulement pour un gain diminue, ce qui a d'ailleurs relativement moins de conséquences sur le bien être dans son ensemble ; parmi les classes laborieuses et parmi les jeunes, une attention plus grande est portée aux conditions et à la nature du travail, et une nette préférence se manifeste pour le travail autonome même si celui-ci est moins rentable. A côté et en relation avec ce travail autonome, dont la demande tend à croître toujours plus dans les secteurs des services personnels, on enregistre une expansion des services autonomes, organisés collectivement, impliquant des échanges de prestations en nature plutôt qu'en monnaie, et allant jusqu'au travail gratuit (volontaire). Le premier lieu où se réalisent ces formes

de travail libre, est le ménage, c'est-à-dire la collectivité familiale de travail domestique. Mais d'autres lieux et d'autres occasions toujours plus importantes se dessinent pour l'avenir : petites communautés, clubs et associations, etc., où se développent des activités et des formes organisationnelles, visant à satisfaire les besoins dans des domaines nouveaux de la consommation tertiaire non-marchande, et qui ne sont pas traditionnellement d'origine publique.

3. Caractères de la crise de l'emploi découlant de ces changements

9. Ce bouleversement économique dans les structures productives que nous avons sommairement esquissées, a deux caractéristiques divergentes, qui marquent le type de crise de l'emploi que nous vivons et à laquelle on recherche des solutions politiques (comme le fait cette Conférence). Ces deux caractéristiques sont les suivantes :

(i) d'une part cette crise est provoquée par un excès ou par un surplus de produits dans les secteurs à taux de productivité élevés, qui ont été toujours à l'origine des forts taux de croissance économique enregistrés au cours des décennies écoulées, et qui manifestent toujours, malgré la crise des marchés, un fort dynamisme innovateur, qui produit par ailleurs un accroissement ultérieur de l'emploi.

(ii) d'autre part, cette crise est provoquée par une expansion croissante des secteurs à faible taux de productivité ce qui ne peut éviter de provoquer une baisse du taux global de croissance, pouvant aboutir à un état stationnaire de l'économie, au fur et à mesure que le poids relatif et les marges d'innovation des secteurs à taux élevés de productivité tendent à diminuer.

10. Ces deux caractéristiques divergentes font de la crise actuelle une crise "progressive", une crise de croissance, déterminée à la fois par la croissance de la capacité et de l'efficacité productives des secteurs industriels et par la croissance du bien-être matériel des consommateurs, qui se tournent vers de "nouvelles" consommations, malheureusement "porteuses" de taux de productivité peu élevés.

11. D'ailleurs, ces caractéristiques de la crise donnent à la crise d'emploi un aspect particulier, que l'on ne peut pas identifier trop rapidement avec le concept classique de croissance du chômage.

12. En effet, les taux de chômage semblent avoir atteints dans tous les pays développés des niveaux historiques jamais connus, à l'exception des grandes crises. Mais - à la différence de celles-ci, - les niveaux de chômage ne semblent pas s'accompagner d'une aggravation très marquée des niveaux de vie réels des ménages comme ce fut le cas dans le passé, y compris dans les poches traditionnelles de pauvreté, qui d'ailleurs ne semblent pas augmenter, mais plutôt se réduire, en dépit de la "crise".

13. Ce manque remarquable d'incidence de la crise d'emploi sur le niveau de vie réel moyen des ménages est dû surtout - on le sait - aux mécanismes bien connus de protection contre le chômage et le sous-emploi, mis en place ou étendus par l'Etat-Providence, ainsi qu'aux améliorations (malgré la crise) des revenus et du pouvoir d'achat (malgré l'inflation) des non-chômeurs, et des travailleurs ayant un emploi.

14. Cet aspect de la crise actuelle de l'emploi se manifeste moins en terme d'aggravation des conditions de vie, qu'en terme d'une répartition de plus en plus injuste des activités de travail. Relancer l'emploi pour améliorer les conditions de vie, sans améliorer cette répartition des activités de travail serait illusoire parce que contre la "nature" des choses.

15. Dans les circonstances réelles actuelles, un niveau plus élevé de bien-être ne peut pas être atteint par une augmentation de l'emploi global (défini par le montant global des heures travaillées), mais par une meilleure redistribution des heures travaillées entre la population potentiellement active, par le biais d'une réduction drastique de la durée moyenne du travail par personne. De même ce niveau plus élevé de bien-être ne peut plus être atteint par une augmentation de la masse globale des biens et services produits, mais par une meilleure redistribution de leur utilisation et de leur qualité, en cherchant à orienter les nouveaux emplois vers des activités socialement utiles et nécessaires c'est-à-dire visant à satisfaire des besoins non encore satisfaits.

4. Modifications du marché du travail liées à la crise actuelle de l'emploi

16. En conséquence d'une telle évolution, la demande et l'offre de travail ne correspondent plus normalement sur le marché du travail. Ceci n'est pas imputable aux insuffisances habituelles en matière de communication, d'information, d'adaptation, d'accessibilité, etc. ou à d'autres modalités de la segmentation, (comme le soulignent plusieurs analyses conventionnelles du marché du travail) mais au fait que l'origine ou la formation de l'offre et de la demande de travail sont en train de diverger fortement. En effet,

- (i) La demande de travail est traditionnellement exprimée par les entreprises, pour un type de processus de production qui aujourd'hui rencontre des difficultés structurelles à accroître ses débouchés, et est orienté vers des procédés de "rationalisation", qui rencontrent d'ailleurs des obstacles typiques à la mobilité accrue entre les secteurs du fait du manque de qualifications et d'adaptation professionnelle : en tous cas, une expansion de cette demande en vue de correspondre à l'offre et de la stimuler, dépendrait de motivations encore essentiellement économiques : c'est-à-dire en d'autres termes, de l'existence de besoins primaires et secondaires ; besoins qui ne sont plus adaptés aux comportements de l'offre de travail parce que pouvant être satisfaits sans recourir à un travail rémunéré. Dans les programmes d'expansion de la production, en vue d'augmenter l'emploi, il faut donc tenir compte de ces facteurs de motivation qui sont évidemment moins décisifs dans tous les cas où la crise d'emploi s'accompagne d'une aggravation du niveau moyen de vie des ménages.
- (ii) La propension au travail de l'offre dépend davantage des libres choix du travail fortement personnalisés que de "besoins". Il en résulte un phénomène connu de refus du travail industriel ; le plus souvent dépersonnalisé, et une attente de formes de travail davantage gratifiantes. Ce phénomène est surtout diffusé auprès des jeunes générations, du fait de leur niveau plus élevé de scolarité avec lequel elles se présentent sur le marché du travail. Le type d'offre de travail ainsi disponible (y compris l'offre qui s'exprime formellement par l'inscription auprès des services de l'emploi), s'oriente de plus en plus vers un travail qualitativement défini, soucieux d'une professionnalité spécifique, et généralement inadapté au travail susceptible d'être demandé par les entreprises mêmes dans une situation de relance de l'économie. Ce n'est pas par hasard si malgré la crise de l'emploi, les entreprises ont souvent aujourd'hui des difficultés évidentes à s'assurer de certaines qualifications, en dépit de l'existence de politiques gouvernementales très actives de l'emploi et qui utilisent des méthodes et des moyens les plus avancés en matière d'information sur les marchés du travail.

5. Pour une politique spécifique du travail

17. Il faut donc considérer que la croissance de l'emploi ne pourra être effective, que si la demande de travail - qui reste le facteur déterminant de cette croissance - se forme de façon nouvelle, et s'adapte aux conditions et aux contraintes qui semblent caractériser l'offre de travail.

18. Les changements décrits dans la structure des besoins et dans la demande finale de biens et de services, semblent contribuer dans le sens souhaité à ce type de transformation. C'est dans les services, et surtout dans les services non susceptibles d'accroissements sensibles de productivité, et dont la technologie est stationnaire, que semble se concentrer la nouvelle demande individuelle et sociale de production. Il s'agit donc d'activités qui justement privilégient la qualité plutôt que le rendement de la prestation de travail qui incorporent ces caractères très marqués de personnalisation qui définissent les contraintes découlant du comportement de cette nouvelle offre de travail.

Les conditions historiques et structurelles pour faire correspondre la demande et l'offre de travail ne font pas défaut. Ce sont les moyens et les politiques appropriées de cet aiguillage qui manquent.

19. Une politique d'expansion de l'emploi, dans le contexte des changements structurels évoqués ci-dessus, est vouée à l'échec si elle ne tient pas compte de la nécessité de concentrer les efforts sur la création de moyens et sur l'élaboration de ces politiques appropriées à cet aiguillage ; ou en d'autres termes, si l'on n'introduit pas dans les politiques de l'emploi, l'objectif de création d'un nouveau modèle d'emploi, et de nouvelles formes de prestations de travail.

20. Autrement dit, une politique active de l'emploi ne devrait être active qu'en cherchant à orienter l'offre vers les secteurs de production susceptibles de développement, à adapter des politiques de formation aux prévisions de la demande, et enfin en mettant en place des systèmes d'informations entre les marchés du travail structurellement segmentés. Mais cette politique devrait aussi orienter tant l'offre que la demande vers des nouvelles formes de production, c'est-à-dire :

- (i) celles qui sont avant tout capables de déterminer une offre d'activités, et en conséquence une demande de travail, pour lesquelles l'initiative des entrepreneurs est - par nature ou par motivation - absente ou insuffisante.
- (ii) celles, qui sont ensuite capables de répondre effectivement aux préférences exprimées d'une offre de travail non satisfaite, et qui - bien que réelle au point d'être enregistrée dans les statistiques officielles n'est disponible pour un travail que dans des conditions particulières, et désormais plus rigides que dans le passé.

6. Le cas des services publics

21. A plusieurs titres, l'emploi dans les services publics est celui qui répond aux conditions-type énoncées ci-dessus, telles que satisfaire en même temps une nouvelle demande de service et de nouvelles aspirations de l'offre de travail.

22. Ces services, concernent, en effet, le plus souvent des prestations personnelles dont l'efficience peut être très difficilement exprimée par des indicateurs traditionnels de la productivité (output par input). La mesure de la valeur du produit en est particulièrement difficile sauf si on l'assimile au montant des rémunérations institutionnelles des personnes qui les produisent, c'est-à-dire les traitements des fonctionnaires. Ces services constituent des activités dont le développement ne peut pas être motivé par le profit. Dans le même temps, en tant que services personnels, le coefficient de personnalisation de ces activités est assez élevé ; il reflète à l'évolution, déjà évoquée, des aspirations de l'offre de travail.

23. Toutefois, des facteurs importants et irréductibles tendent à s'opposer au développement exclusif des services publics comme moyen de promotion de l'emploi et comme réponse aux changements structurels de l'économie (mentionnés plus haut). Ils peuvent être classés schématiquement en trois groupes :

(i) Tout d'abord, on doit se référer à l'ensemble des difficultés et des obstacles qu'on peut regrouper sous l'expression générale de crise fiscale de l'Etat. La pression fiscale de l'Etat sur la production de ressources privées aux fins de redistribution du revenu et de financement des services indivisibles, a atteint aujourd'hui des niveaux insupportables surtout si on tient compte de la baisse des taux de croissance de la production des ressources. Même si le budget de la Nation et le budget de l'Etat ne sont pas en déficit, le taux de prélèvement public sur l'économie dans son ensemble a atteint de tels niveaux que, en cas de prélèvement supplémentaire, la forme même de prélèvement dominant, c'est-à-dire le système fiscal, perdrait son sens et amènerait à concevoir une réforme profonde du mode d'organisation de l'Etat dans son ensemble. Mais nous savons bien que l'équilibre des budgets des nations comme ceux des états est loin d'être "réel", et que le rééquilibrage est dans les deux cas, facilement réalisé grâce à des taux de dévaluation de la monnaie toujours plus élevés.

(ii) Un second groupe d'obstacles se réfère aux formes de contrôle de l'efficacité des services publics, même si leur expansion résulte de la pression d'une authentique demande sociale. L'expérience des systèmes de protection sociale introduits dans l'après-guerre dans tous les

pays développés a montré que si une grande dimension est souvent nécessaire pour standardiser les coûts et assurer une égalité des droits des citoyens, formellement identiques, elle a tendance à rendre impossible l'adaptation constante de l'offre de services aux changements réels des préférences de la demande, y compris à l'intérieur d'un même service social déterminé. Cette évolution entretient un phénomène de bureaucratisation par le développement d'activités obsolètes, ou parasites qui sont davantage conformes aux intérêts de ceux qui sont attachés à ces institutions qu'aux intérêts de leurs usagers.

- (iii) Le troisième groupe d'obstacles est une variante du précédent : il est constitué par un ensemble de facteurs psychologiques qui tend à provoquer de plus en plus une sorte de désaffection des usagers vis-à-vis des services publics gratuits, parce que ne répondant plus aux besoins de "personnalisation" (déjà évoqués) de la consommation tertiaire de services sociaux. Cette désaffection est en train de se diffuser - au delà d'un certain seuil de satisfaction des besoins matériels - dans des couches toujours plus larges des populations utilisatrices de ces services. Dans le tertiaire public ces biens de position (positional goods) - dont Fred Hirsch a esquissé très bien la théorie économique - sont aussi en train de se diffuser. On constate alors un résultat de plus en plus paradoxal découlant du fait que plus l'Etat cherche à élargir et à généraliser son intervention pour satisfaire les besoins sociaux, plus la satisfaction subjective de ces mêmes besoins tend à décroître.

7. L'orientation d'une réforme de l'Etat Providence

24. On ne s'étendra pas ici sur les divers aspects de la "crise" de l'Etat Providence. Il a été beaucoup écrit sur ce sujet et à partir de points de vue très différents (l'OCDE a organisé récemment sur ce thème une importante conférence). Nous voudrions seulement souligner ici, que, quelle que soit la vision optimiste ou pessimiste que l'on adopte de l'avenir de l'Etat Providence et quelle que soit la signification historique que l'on attribue à cette crise, (dans les sociétés industrielles et capitalistes où nous vivons), on reconnaît de façon quasi unanime que des limites s'imposent aujourd'hui à la croissance des services publics et que des besoins d'adaptation et de réforme des services publics existent pour faire face à de nouvelles nécessités fonctionnelles et opérationnelles. Nous voudrions aussi souligner qu'en raison des obstacles (évoqués brièvement dans le paragraphe précédent) à un développement des services publics qui permettrait une expansion de la production et de l'emploi conforme aux changements quantitatifs et qualitatifs de l'offre et de la demande de travail, la nécessité s'impose d'"inventer" des formes nouvelles de

prestations ou d'offre de ces services de la même nature que ceux qui sont ou devraient être actuellement publics. Ces formes nouvelles concernant l'organisation et surtout le financement de ces services sont indispensables pour éviter justement que des obstacles en empêchent leur développement ultérieur.

25. Quelles pourraient-êtré ces formes nouvelles d'organisation et de financement ? En premier lieu, il semble difficile d'admettre qu'elles consistent en un simple "retour au marché", et qu'elles puissent prendre des formes marchandes. Du point de vue de la demande de tels services, - qu'il s'agisse de ceux qui sont aujourd'hui connus, ou de ceux qui ne le sont pas encore, parce qu'exprimant de nouveaux besoins émergents - on pourrait même envisager une forme marchande. C'est d'ailleurs ce qui arrive aujourd'hui dans les situations où, par suite d'une désorganisation des services publics existants, ou du besoin de satisfaire ces mêmes services de façon plus particulière, plus personnelle ou avec une qualité supérieure, de nombreux usagers intègrent des services plus ou moins gratuits fournis par l'Etat - (santé, éducation, sécurité personnelle, postes et communications, transports, etc.) - avec des services privés organisés sur une base plus ou moins collective.

26. C'est plutôt du point de vue de l'offre qu'il est difficile que de tels services prennent des formes marchandes. En effet, de par leur nature (déjà évoquée) la plupart de ces services - ne se prêtent pas à des accroissements dans le temps de la productivité physique. L'accroissement de la valeur ajoutée (par salarié) n'est pas dans ces services, déterminé par des causes structurelles, et en conséquence, l'innovation ne peut pas créer un profit. Ces activités sont donc par nature non-orientées vers le profit ou sans but lucratif.

27. Ce n'est pas un hasard si au cours de leur développement historique ces activités ont été délaissées par l'entreprise privée, car elles n'offraient pas de perspectives suffisantes de profit. L'existence de besoins sociaux de ces services a obligé l'Etat à en assurer l'organisation à des niveaux toujours plus étendus, en les finançant à l'aide des prélèvements fiscaux et en recourant suivant les circonstances à des instruments tarifaires, (comme dans le cas des transports publics ou d'autres services publics) pour en régler l'utilisation et éviter le gaspillage, mais toujours avec une motivation excluant la recherche du profit.

28. Cela ne signifie pas qu'une offre privée de ces services ne se crée pas et dont la nature varie depuis le non lucratif jusqu'à la recherche de profit. On peut citer par exemple l'action charitable et volontaire, propre à certains services sociaux, la micro-initiative privée dans le domaine de l'éducation, les différentes formes de coopération en matière de consommation, et enfin toutes les nombreuses initiatives de

nature capitaliste menées toutes les fois que se créent dans le secteur des services personnels des conditions et des occasions d'accroissement substantiel de productivité, et donc de profit.

29. Mais la nature de la consommation des services personnels, dont la demande sociale est actuellement toujours plus forte, est telle que deux besoins qui jusqu'à présent étaient exprimés séparément le sont désormais conjointement. D'une part, le besoin de personnalisation et de différenciation de la consommation, et donc du produit, besoin que jusqu'ici seule la libre entreprise opérant sur le marché était capable de satisfaire. D'autre part, le besoin d'une finalité non productiviste et non-marchande du produit et du service que jusqu'alors seule l'initiative publique a su atteindre.

8. Facteurs de retard d'un nouveau développement de l'emploi

30. Les deux secteurs traditionnels, à savoir d'une part, celui de la libre entreprise qui opère sur le marché (et dont les règles de comportement sont codifiées dans l'économie politique classique qui est essentiellement une théorie de l'entreprise capitaliste) et d'autre part, le secteur des institutions publiques qui opère hors-marché et sans but lucratif (et dont les règles de comportement ont été codifiées dans l'économie publique qui a essayé de délimiter un domaine propre de l'utilité collective) n'ont pas été capables d'assurer, chacun pour soi et dans son domaine, la production des biens et services qui fait actuellement l'objet d'une forte demande des consommateurs. Ils ont de ce fait retardé l'expansion de ces nouvelles consommations et donc la production de ces nouveaux services. Ceci a eu des effets négatifs sur l'emploi, car des économies de main-d'oeuvre sont réalisées de façon toujours plus intense dans le secteur de la production des biens matériels (agriculture et industrie) ainsi que dans les services susceptibles d'être quantitativement mécanisés (banques, communications, etc.). Ces économies étaient dans le passé compensées par des créations d'emplois dans les secteurs de production des nouveaux biens matériels ou des services publics. A présent, cette économie de main-d'oeuvre n'est plus suffisamment compensée par la création de nouveaux emplois dans les secteurs traditionnels, qui ont atteint un certain plafond d'emplois possibles. Cette situation constitue un frein - entretenu par un processus cumulatif - à l'expansion du tiers secteur, tant du point de vue de la consommation des services que de la création d'emplois.

31. Nous considérons évidemment qu'il s'agit-là d'une évolution d'ensemble qui ne se vérifie pas dans tous les cas et qui doit être comprise en termes relatifs et non absolus. Au niveau désagrégé et en termes absolus, des créations d'emplois ont toujours lieu dans le secteur de la libre entreprise et dans les administrations publiques mais nous voudrions souligner qu'il ne s'agit plus là du facteur décisif susceptible de compenser l'économie de main-d'oeuvre que le progrès technique a réalisé et va continuer à opérer dans les secteurs de production des biens.

DEUXIEME PARTIE

Les politiques en faveur d'un nouveau modèle d'emploi

32. Un développement naturel et possible de nouveaux emplois dans un tiers secteur qui intègre les caractères toujours pertinents des deux secteurs traditionnels, tout en écartant ceux qui ne sont plus valables et fonctionnels, est entravé par certains facteurs institutionnels, sur lesquels l'attention doit se concentrer. Très brièvement ces facteurs peuvent être classés à partir (a) d'une définition et d'une conceptualisation du tiers secteur qui reste à faire, et dont découle (b) une réglementation administrative et juridique encore confuse et partielle des activités et des institutions économiques qui opèreraient dans ce tiers secteur et en conséquence (c) des formes de financement adaptées qui sont encore difficiles à repérer. Nous ferons quelques remarques préliminaires sur ces facteurs.

1. Pour une meilleure définition opérationnelle du "tiers secteur".

33. Le "tiers secteur" a déjà fait l'objet d'une réflexion et d'une littérature importantes. Mais les nomenclatures sont assez divergentes, et dépendent des différents points de départ retenus pour aboutir au concept en question. Les points de départ les plus fréquents sont les suivants :

- (i) Le caractère informel des processus de production relatifs conduit à souligner les aspects de la production qui ne sont pas enregistrés dans les comptes nationaux. C'est surtout le cas de la production au sein des ménages, de l'économie domestique et familiale mais aussi du mouvement associatif et du volontariat.
- (ii) La "précarité" des activités et de l'emploi qui en découle, conduit à souligner le caractère de chômage caché ou de sous-emploi (volontaire ou non volontaire) comme élément constitutif d'une économie non officielle.
- (iii) La tentative d'échapper aux dispositions fiscales et réglementaires de l'état moderne et en particulier de l'Etat Providence met l'accent sur l'économie souterraine, opposée à l'économie officielle, à laquelle on attribue non seulement des aspects négatifs mais aussi une certaine capacité à retrouver un dynamisme que l'entreprise officielle ou formelle est en train de perdre.
- (iv) La crise de l'organisation du travail industriel qui, pour des raisons complexes, affecte le travail hiérarchisé dans les grandes unités de production de

sorte qu'on souligne les avantages d'une décentralisation organisationnelle des processus de production, y compris au sein de l'entreprise.

- (v) L'analyse des excès du gigantisme et de la centralisation y compris dans les services publics qui plaide en faveur d'une décentralisation organisationnelle jusque dans les services de protection sociale et d'une participation directe à la gestion de ces services par les usagers eux-mêmes.
- (vi) Last but not least, la redécouverte des valeurs associées au mode d'organisation "coopérative" dans les processus de production orientés vers la recherche du profit et de marchés, mais qui incorporent d'autres valeurs plus conformes aux nouveaux besoins de l'offre du travail (participation, personnalisation, codécision, etc.).

34. L'idée d'un tiers secteur a été aussi développée à partir d'autres points de départ moins significatifs. Dans l'ensemble il en résulte - comme on l'a déjà noté - que les frontières du tiers secteur sont encore très imprécises. Ce simple fait constitue, toutefois, un inconvénient majeur au développement de ce secteur. Si en raison de ces différentes approches le tiers secteur regroupe à la fois des activités marchandes et des activités non-marchandes, des activités familiales et, en même temps, des activités de réorganisation décentralisée des grandes unités de production, l'artisanat et le travail à domicile, la production coopérative et l'action charitable, la petite entreprise et les activités à temps partiel etc., cette indétermination conceptuelle inévitable de ce tiers secteur provoque une perte totale de signification du concept, et une perte de la fonctionnalité des activités que ce concept devrait permettre d'identifier. La conséquence négative en est qu'une telle notion devient alors un instrument d'analyse interprétative de nature essentiellement académique, incapable de stimuler des propositions et des mesures à promouvoir.

35. Tout en reconnaissant la complexité du phénomène il semble donc opportun d'essayer de décoder l'ensemble des changements structurels des processus de production, et des processus économiques en général, pour identifier - à l'aide d'une sorte de taxonomie - l'émergence et le développement d'un tiers secteur comme différent - et, alternatif mais pas nécessairement incompatible, puisque au contraire coexistant largement avec un premier et un deuxième secteur.

36. C'est pour cette raison que nous avons préféré depuis longtemps adopter une nomenclature plus substantielle qui exprime les caractéristiques propres de ces activités plutôt que de recourir à une nomenclature formelle, ordinale,

("premier", "deuxième", "troisième") ou bien simplement négative ("in-formelle" au lieu de formelle ; "ir-régulière" au lieu de régulière ; "submergée" au lieu d'émergée ; "in-visible" au lieu de visible ; etc.). En d'autres termes, nous recommandons de renoncer quelque peu à l'"effet" de telles définitions pour y gagner en clarté.

1.1. Spécificité du tiers secteur en face du secteur de l'entreprise recherchant le profit

37. Face à l'économie de l'entreprise de production qui opère sur le marché, le tiers secteur nous semble se définir par l'absence de motivation à rechercher le profit, en tant que moteur principal de la combinaison des facteurs productifs, et par la présence d'autres bénéfices pour les entrepreneurs. Cela implique que l'on ne réduise pas la signification de la notion de tiers secteur à la seule dimension entrepreneuriale ou au fait que ces entreprises aient une forte intensité de main-d'oeuvre, ou - encore - qu'elles adoptent des méthodes décentralisées d'organisation productive. Bien qu'ils puissent résulter de l'évolution structurelle des technologies, ces éléments ne sont pas suffisants pour caractériser institutionnellement un "troisième secteur", et prévoir des mesures concrètes en vue de son développement.

38. D'autre part (et comme on l'a noté plus haut), les chances mêmes de développement de ce secteur résident justement dans le fait qu'il répond au déclin d'activités offrant des possibilités de réalisation de profits par des entreprises, et non au déclin d'activités répondant à des besoins de services personnels et sociaux, mais non organisables selon une logique de productivité.

39. Le mouvement coopératif, considéré à juste titre et conjointement avec les activités de volontariat (charitable ou culturel) comme "l'ancêtre" du tiers secteur, fait aujourd'hui partie de ce secteur à la condition qu'il garde son caractère originaire de mouvement ne visant pas la recherche du profit. On sait qu'en réalité, au cours de son évolution, ce mouvement a déformé pratiquement - par mimétisme avec le système capitaliste et souvent pour survivre - ce caractère originaire du mouvement, et a imposé une motivation au profit toujours plus évidente et souvent intégrale ; la formule coopérative se réduit dans presque tous les systèmes législatifs et administratifs à l'une des multiples formes de droit commercial des sociétés. Font évidemment exception à cette règle tous les cas où les finalités associatives ne visant pas la recherche du profit sont prioritaires, comme c'est par exemple, le cas des coopératives de consommation, ou de certaines coopératives culturelles, sportives, etc.

1.2. Spécificité du tiers secteur face au secteur public

40. Le tiers secteur se définit aussi par rapport au secteur public, par le fait que des motivations non-publiques, et toujours essentiellement privées, animent ses activités. On ne peut donc pas réduire la signification de la notion de troisième secteur aux formes de décentralisation organisationnelle et opérationnelle et même administratives intervenues dans les services publics, entreprises à l'initiative des pouvoirs publics, et avec des ressources économiques, exclusivement publiques. Il ne suffit pas de promouvoir une auto-gestion des services publics par les usagers pour caractériser un tiers-secteur. Il faut aussi leur assurer une autonomie et une responsabilité économique.

41. La réforme organisationnelle des services publics visant à y introduire un degré plus élevé de participation des usagers, est un important facteur de démocratisation de l'Etat. Elle est réclamée pour améliorer l'efficacité du secteur, qui reste public dans ses finalités et dans ses moyens. Elle permet une meilleure application aux services publics des possibilités offertes par les nouvelles technologies de l'information et de la décision, mais elle exclut tout changement du caractère public de ces interventions, menées à partir d'évaluations des coûts et des bénéfices collectifs, et non pas d'agents économiques particuliers (ménages, entreprises associations ou communautés).

1.3. L'économie des communautés ou l'"économie associative"

42. Bien entendu, rien n'exclut que l'économie associative, à but non lucratif et avec ses finalités non marchandes, agisse, le cas échéant, sur le marché, achète ou vende des biens et des services, comme le fait le secteur public lui-même, qui ne perd pas évidemment pour cela son caractère de représentant de l'intérêt général.

43. D'autre part, on n'exclut pas non plus que l'économie associative, tout en ayant des finalités privées et libre de toute contrainte publique, ne soit pas soumise à une quelconque contrainte d'intérêt collectif ou public, comme ce peut être d'ailleurs le cas pour le secteur de l'économie de profit. De plus, rien n'exclut qu'elle puisse poursuivre des buts très proches des buts sociaux et généraux poursuivis par le secteur public, et qu'elle puisse, dans de nombreux cas, allier son action à l'action des institutions publiques dans le cadre d'une programmation de celle-ci ; une telle programmation pourrait (bien que plus difficilement) s'étendre aux entreprises privées, si celles-ci disposaient d'une structure efficace de planification concertée avec l'état.

44. Cette délimitation intentionnelle des limites du tiers secteur en réduit, évidemment, sa dimension actuelle, et, en conséquence, celle que l'on peut envisager pour l'avenir.

D'autre part, on a déjà noté que l'évolution structurelle de la société post-industrielle conduit le tiers secteur à absorber des activités relevant du premier et du second secteurs sans toutefois les surplanter. Certes, le premier et le second secteurs, c'est-à-dire les entreprises privées et l'Etat, connaîtront une expansion de leurs activités et ne perdront probablement pas leur importance économique. Toutefois, chacun d'eux abandonnera certaines de ses activités au tiers secteur (qu'il serait préférable d'appeler secteur des Communautés ou des Associations). Les entreprises verront leurs effectifs diminuer, par suite des accroissements rapides de productivité et du déclin relatif des besoins en nouveaux produits industriels. L'Etat verra la production de ses services diminuer par suite de la limitation de son intervention dans de nouveaux secteurs de service et d'intérêt collectif et d'une certaine désétatisation de services considérés auparavant comme inévitablement de nature publique.

2. Pour une réglementation institutionnelle du secteur associatif

45. La délimitation conceptuelle du tiers secteur favorise toutefois une définition juridique de celui-ci, dans des termes qui, dans les systèmes juridiques des sociétés capitalistes et industrielles, sont encore tout-à-fait insuffisants. En effet, tant des points de vue administratif que fiscal, le droit des activités à but non lucratif est tout à fait rudimentaire. Une réglementation plus précise, et octroyant des avantages fiscaux (tenant compte des pratiques spéculatives possibles de ces activités à but non lucratif) permettrait de contribuer à leur expansion et d'avoir des effets sur l'emploi, bien que dans la réalité de tels effets se sont déjà manifestés mais de façon non explicite, cachée, invisible et informelle selon les termes en usage.

46. Certes, dans tout système juridique existe la notion d'Association ou de Communauté. Dans certains systèmes les Fondations ont été dotées d'une meilleure fonctionnalité juridique que dans d'autres. Tous les régimes juridiques éprouvent le besoin d'intervenir à l'aide d'une législation renouvelée que tiennent compte des développements particuliers enregistrés par l'économie associative comparativement avec l'économie de marché. En somme, on devrait élaborer à côté de l'ancien droit commercial privé, un nouveau droit économique associatif.

47. Certains auteurs, considèrent que la promotion du tiers secteur est un objectif souhaitable d'intervention publique en faveur de l'emploi et en faveur d'un nouveau modèle de développement. Ils ont suggéré, en référence au droit français (assez facile à transposer dans d'autres systèmes juridiques européens, tel que le système italien) de créer un nouveau statut d'entreprise des travailleurs associés : et en matière

de production et de distribution de services d'envisager une forme plus adaptée d'association, l'association à services réciproques adaptée aux services non marchands.

48. Cette dernière formule se rapproche plus directement des caractéristiques du troisième secteur, telles que nous les avons esquissées. Elle pourrait fournir un minimum de règles juridiques et sociales à des activités en forte croissance dans lesquelles chaque membre de l'association est en même temps fournisseur de services et consommateur de ces mêmes services et en assure éventuellement aussi le financement. Un nouveau statut de ce type devrait préciser les conditions d'application d'une telle réciprocité, les modalités d'exercice d'arbitrage au sein de l'association. Un tel statut serait l'occasion de définir la nature des prestations et d'interdire le recours à des prestations externes à l'association, notamment si certains avantages fiscaux ou financiers sont accordés afin d'éviter toute forme de spéculation et de concurrence déloyale vis-à-vis des secteurs commerciaux ainsi que toute infraction à la législation sociale. Ces dispositions permettraient d'éviter que le mouvement associatif ne se développe pas seulement dans le secteur caché de l'économie, ce qui constitue pour le secteur commercial traditionnel un moyen d'alléger les coûts sociaux mais contribuer à créer un nouveau modèle de production des biens et services.

49. L'absence d'une réglementation suffisamment précise du secteur associatif provoque - on l'a dit - un frein au développement de ses activités qui pourraient être, de par leur propre nature, les mieux adaptées à l'économie post-industrielle. Cette lacune favorise en effet la pratique spéculative de la part des secteurs commerciaux traditionnels ; elle peut aussi frapper injustement et de façon non discriminée, des activités sans but lucratif mais soupçonnées de réaliser des profits et de dissimuler un caractère commercial, leur créant ainsi un préjudice fiscal pouvant contribuer à décourager leur développement.

3. L'aspect le plus délicat : le financement du secteur associatif

50. Pour se développer, le secteur associatif a, avant tout besoin de soutiens financiers. Envisager un soutien financier public n'est ni surprenant ni contradictoire avec ce qui a été dit précédemment. Les difficultés de croissance du secteur public, qui constituent l'un des facteurs d'expansion du tiers secteur, consistent justement dans l'impossibilité de dépasser un certain plafond de transferts publics du produit national. Certes, toute forme de soutien financier public au secteur associatif, constitue un transfert opéré par l'état, par le biais du système fiscal. Mais les transferts de l'état peuvent avoir des valences différentes. Il est opportun de les discuter brièvement.

51. Les emplois directs de ressources prélevées par voie fiscale pour financer des services généralisés et gratuits (divisibles ou non divisibles) constituent des transferts de ressources depuis des lieux et des groupes qui en disposent en abondance, vers des lieux et des personnes qui en sont moins bien dotées. En terme de comptabilité, il s'agit d'un procédé de redistribution.

52. Les transferts monétaires peuvent prendre la forme de dépenses en capital ou de dépenses courantes. L'état effectuera normalement les premiers en faveur des entreprises du secteur privé, tandis que les seconds seront destinés aux personnes ou aux ménages à des fins de protection du revenu (pensions, aides, allocations-chômage, etc.).

53. Les effets sur la croissance des transferts à des fins de redistribution et qui affectent les dépenses courantes des ménages, ont été très discutés. Il semble que ces effets sont d'autant plus marqués que les possibilités d'accroître la productivité dans l'industrie sont importantes ; (se produisent aussi des effets induits des dépenses en capital humain - éducation, recherche, santé - sur l'efficacité des processus de production).

54. Mais dans une période de faible croissance des taux de productivité, les effets à attendre sont ceux d'une redistribution, pure et simple, des possibilités de travail et de gain, et d'une participation plus égalitaire aux charges et aux bénéfices de la production. Ceci peut être réalisé en évitant que de larges couches de la population bénéficient de la consommation sociale sans participer, de quelque façon que ce soit, aux processus de production qui la permettent. Dans ces conditions, en effet, le simple transfert de revenu risque d'avoir un effet distributif régressif et de créer des injustices économiques inverses de celles que l'Etat Providence avait essayé de supprimer.

54. La promotion du secteur associatif peut constituer un instrument de cette redistribution du travail. Le financement de ce secteur peut être un premier pas vers une diminution des dépenses directes de l'état ou tout au moins un moyen pour éviter leur augmentation, qui semble autrement inévitable, (et en même temps impossible du fait des effets déséquilibrants et négatifs de cette augmentation). Un transfert entre des dépenses publiques ne pourra supprimer aucun des flux existants mais contenir des flux traditionnels et accroître les possibilités de financement du secteur associatif. Ce transfert aurait des effets positifs notables pour maîtriser l'offre publique globale de services en créant une "offre associative" en vue de satisfaire une même demande, dans des conditions de meilleure qualité. Cette demande, à son tour, ne serait plus seulement adressée à l'offre publique, mais aussi à une offre de nature associative disposant d'une certaine capacité d'autofinancement de ces consommations collectives.

55. Dans tous les pays, en raison des longues traditions industrielles et de l'importance atteinte par le secteur public, les finances publiques affectent une part de leurs propres ressources au financement sous forme d'investissements en capital fixe mais aussi de financement de dépenses courantes, pour favoriser telle ou telle politique industrielle, considérée comme ayant un intérêt national. Alors qu'on se demande aujourd'hui si une expansion généralisée de l'industrie est encore possible dans tous les pays et si la consommation de produits industriels est toujours prioritaire dans la gamme des facteurs de bien-être social, on ne voit pas pourquoi, en vue de maîtriser la dépense publique, - on ne devrait pas réserver une certaine place au secteur associatif, qui constitue - de toute façon - un secteur productif, et qui a les qualités pour répondre aux besoins réels de sociétés en mutation.

3.1 Formes possibles de financement public du secteur associatif

56. Le financement public du secteur associatif peut avoir des modalités très différentes. Plusieurs d'entre elles ont été déjà étudiées et plusieurs expériences existent qui ne peuvent être ici rappelées en détail. On sait que les associations, parce qu'elles n'ont pas un but lucratif, ne disposent pas au départ de capitaux qui sont réunis en vue d'un profit. Elles n'ont pas non plus de capitaux à risque, parce qu'elles n'offrent pas de garantie contre des prêts éventuels.

57. L'intervention financière de l'état doit donc assurer des capitaux initiaux, même à fonds perdus. Afin d'éviter les abus possibles dans l'octroi de capitaux à des associations dont la durée et le succès sont incertains (surtout dans la phase actuelle qui est encore largement expérimentale), les formes les plus appropriées pourrait consister à recourir à un capital concédé en leasing (avec ou sans obligation de rachat de ce capital après une certaine période de location). Le coût du leasing pourrait aussi incorporer le coût de l'assurance pour couvrir les risques éventuels de perte du capital. Naturellement, une telle forme d'intervention doit être étudiée cas par cas, et adaptée aux différents secteurs opérationnels dans lesquels les activités associatives se développent.

58. De nombreuses activités associatives assureraient des prestations portant sur des biens collectifs mis gratuitement à la disposition de la population. Le financement public pourrait dans ces cas prendre la forme de contrats de service, directement subventionnés par l'état, ou par ses diverses agences (sécurité sociale, collectivités locales, etc.). Dans ces domaines où plusieurs expériences existent déjà, les modèles de contrats à adopter, devraient être

adaptés aux types de services rendus. L'objectif général serait d'éviter un gaspillage de ressources, ou des utilisations arbitraires et d'accroître la participation des usagers à leur gestion. En effet, une gestion contractualisée de la part de l'état, de plusieurs services qui sont aujourd'hui directement assurés par lui, aurait l'avantage de mieux articuler l'engagement public et de le rapprocher des intérêts réels des usagers (sans oublier l'effet positif d'une meilleure éducation civique de ces usagers). Cette gestion contractualisée pourrait prendre la forme de la concession, de la co-gestion ou du contrôle par des associations ou des consortia d'usagers, suivant des normes et des paramètres préétablis. Dans tous les cas de financement public envisagés, les objectifs poursuivis et les principes à partir desquels devraient être gérés les services confiés par contrat, devraient être clairement définis en particulier au niveau de l'Autorité publique. Toute décision relative aux objectifs, aux principes et aux priorités devrait être publique, afin d'éviter les spéculations financières, les actions arbitraires et les collusions illicites.

59. Trois types de contrats peuvent être distingués : le contrat de premier établissement ; le contrat d'innovation ; et le contrat de délégation. Le contrat de premier établissement permettrait à l'association de mettre en place son infrastructure, l'aide pourrait être apportée sous forme de crédits, de locaux, ou bien de personnel spécialisé. Le contrat d'innovation pourrait s'étendre sur plusieurs années. Il permettrait à l'association d'expérimenter un nouveau champ de l'action sociale et serait assorti d'un contrôle après un temps déterminé afin de décider de la poursuite et de l'extension de l'innovation. Le contrat de délégation s'appliquerait à des cas et à des secteurs ou des expérimentations existant déjà. Il impliquerait de la part de l'administration publique une confiance dans l'association et une délégation de pouvoir pour accomplir certaines tâches et assurer certaines prestations bien définies à l'avance.

3.2 Nouvelles modalités de financement privé et collectif et prise en compte statistique du secteur associatif

60. Le financement public n'est pas la seule forme de financement des activités associatives. Etant donné qu'il s'agit d'un secteur privé, bien que non-marchand et ne visant pas le profit, il est logique que ce secteur soit financé par des moyens privés : contributions, cotisations, dons, et, enfin, épargne collective privée. Toutes les formes connues d'activités associatives ont été jusqu'à maintenant financées par de tels moyens. Les plus connues sont : les prestations gratuites de travail (notamment dans le cas des associations d'entraide et des associations à caractère culturel et politique) ; l'octroi de fonds patrimoniaux ou de dons de la part des possesseurs de grandes fortunes ou de la part de

grandes entreprises (cas des Fondations culturelles et de recherche) ; les cotisations des membres associés (dans les cas des clubs, des syndicats, des églises, etc.) ; l'épargne collective, comme c'est le cas de certaines assurances mutuelles, de coopératives de logement, et d'achats collectifs de biens d'équipement.

61. Dans plusieurs cas envisagés, le travail bénévole des associés, inséparable de l'activité elle-même, réduit fortement l'effet-emploi de ces activités. Mais il ne faut pas sous-estimer l'acquisition d'un revenu non-matériel (donc caché, invisible, ou intangible) ; ce travail bénévole constitue une forme de rémunération qui entraîne une diminution de la demande de revenu matériel et donc de l'offre de travail salarié. Cette diminution de la demande de revenu constitue un facteur de ralentissement de l'offre officielle de travail à temps plein (c'est-à-dire proche de la moyenne officielle, hebdomadaire, quotidienne ou annuelle). Cette baisse serait d'autant plus sensible qu'elle affecterait certains segments du marché du travail tel que les femmes et les jeunes, mais elle pourrait aussi concerner les hommes actifs adultes, surtout âgés.

62. Ce phénomène ne se reflète évidemment pas dans les statistiques officielles de l'emploi, ainsi que dans celles du chômage car cette préférence éventuelle pour le travail bénévole ou non rémunéré n'est prise en compte ni dans les enquêtes sur l'emploi ni dans les inscriptions auprès des services de l'emploi. Ce phénomène ne concerne pas non plus la disponibilité au travail à plein temps mais dans la plupart des cas à temps partiel ; Il reflète une préférence nette pour le temps partiel ainsi que la persistance d'une offre potentielle et déclarée pour un travail salarié.

63. Pour bien apprécier ce phénomène, il faudrait corriger la signification des statistiques. L'économie associative implique un emploi non rémunéré qui diminuerait toutefois la valence de la demande pour un emploi rémunéré. La personne officiellement non active est en réalité une personne occupée à temps partiel non officiellement - ou en d'autre terme, une personne qui officiellement n'est que partiellement non active.

64. Dans ce cas, la référence à l'économie non officielle ou informelle utilisée pour définir l'économie associative est très pertinente. Au cours d'une période post-industrielle dans laquelle se développe rapidement une économie non-officielle, la valeur officielle de l'emploi (et du non-emploi) n'est pas la même qu'au cours de la phase de l'économie industrielle où l'ancienne économie non-officielle tendait à disparaître et où les échanges de biens et de services, et donc du travail avaient tendance à se monétariser. L'activité féminine en constitue un exemple typique. La femme qui, dans la période pré-industrielle ne travaillait pas seulement dans le ménage

n'apparaissait pas dans les statistiques de l'emploi comme occupée parce qu'elle participait à l'économie non-officielle. Au cours de la période industrielle, elle abandonne plus ou moins partiellement le travail domestique et sort de l'économie non-officielle pour entrer dans l'économie officielle. Elle est alors enregistrée dans les statistiques de l'emploi en tant que salariée ou chômeuse selon qu'elle a ou non un emploi rémunéré. Au cours de la période post-industrielle elle tend à abandonner l'économie officielle pour revenir à l'économie non-officielle mais elle ne sort pas, comme on pourrait s'y attendre, des statistiques de l'emploi parce qu'elle conserve un lien psychologique avec le travail rémunéré, et qu'elle se considère toujours disponible pour un emploi rémunéré à certaines conditions, qui désormais ne sont plus d'occuper un emploi à plein temps déclaré et une rémunération moyenne. Tant que l'on ne comptabilisera pas l'emploi associatif, même non rémunéré dans les statistiques de l'emploi, la valence de l'emploi (et du chômage) actuel sera différente de celle de l'âge industrielle : selon notre évaluation tout à fait personnelle, il faudrait la diminuer de moitié. L'importance et la diffusion dans l'espace des activités associatives augmenteront d'autant plus que cette valence sera réduite.

65. Ces dernières considérations rejoignent les arguments évoqués plus haut et relatifs à la nature particulière de l'offre potentielle actuelle de travail dans une société post-industrielle et, par conséquent, à la nature particulière du chômage qui en découle. La crise actuelle de l'emploi est en effet d'une nature telle qu'on peut difficilement la comparer à celle vécue par les sociétés en voie d'industrialisation où la main-d'oeuvre en chômage subissait une perte réelle de bien-être et où les chômeurs étaient disposés à accepter tout travail, sans beaucoup de possibilités de choix en matière de rémunération et de conditions de travail.

66. En conclusion, on notera que les moyens de financement, actuellement utilisés ne permettront pas d'exercer des effets très marqués sur l'emploi, du moins au sens conventionnel et officiel de ce terme, ce niveau d'emploi restera très inférieur à celui que le tiers secteur pourrait - selon nous - générer. C'est pour cette raison qu'il est nécessaire d'envisager des interventions financières importantes d'origine publique.

67. De plus, le financement privé pourrait s'effectuer par des voies différentes et tout-à-fait nouvelles des voies conventionnelles actuelles. La réflexion n'est pas encore très avancée sur ce point et les opinions ne sont pas unanimes, y compris parmi les partisans du tiers secteur et de l'économie associative.

3.3. Les fonds syndicaux d'investissement

68. Un financement important du secteur associatif pourrait être assuré en mobilisant l'épargne des travailleurs salariés eux-mêmes par le biais de leur pouvoir contractuel dont disposent les syndicats et des relations associatives qui les caractérisent. Les activités syndicales relèvent typiquement du secteur associatif. Les syndicats emploient désormais des effectifs importants d'agents directement rémunérés, et d'autres agents non rémunérés sans pour autant relever d'activités cachées.

69. Dans son activité de négociation pour obtenir des salaires élevés, les syndicats jouent un rôle qui influe sensiblement sur les mécanismes distributifs. En premier lieu, ils essaient de faire participer les travailleurs des secteurs à taux de productivité élevé aux bénéfices de ces secteurs, en partageant la valeur ajoutée avec les profits. En deuxième lieu, en exerçant une pression visant à égaliser les salaires des travailleurs des secteurs à faible taux de productivité avec les salaires des travailleurs à taux de productivité élevé, les syndicats modifient les prix relatifs dans chacun de ces secteurs ; de ce fait l'ensemble de la société bénéficie des gains de productivité réalisés dans les secteurs à taux de productivité élevé pour autant que les forces dominantes des marchés n'empêchent pas une redistribution de ces bénéfices par le biais d'une diminution des prix réels d'achat des produits des secteurs à taux de productivité élevé. En troisième lieu, les syndicats influent sur les mécanismes distributifs en négociant avec les gouvernements le niveau des prélèvements fiscaux et des cotisations de la sécurité sociale, sur le revenu des salariés, et en négociant, en plus, l'affectation des ressources publiques ainsi collectées.

70. On sait que dans les schémas usuels de politique économique, on demande presque toujours aux syndicats de contenir les revendications salariales dans des limites qui ne dépassent pas le taux d'accroissement général de la productivité du système productif. L'argument principal étant que l'accroissement des salaires se traduit, plus ou moins, en consommations finales supplémentaires tandis que la croissance de l'épargne et de l'investissement résulte essentiellement de l'accroissement des profits, ou des revenus de capital. En l'absence de marges convenables de profits des entreprises, les investissements seront donc réduits, ce qui créera du chômage.

71. Les syndicats objectent souvent à cet argument, qu'il n'est pas prouvé que la seule source des investissements soit nécessairement les profits ; ni que les salaires se convertissent nécessairement en consommations finales. De cet argument est née l'idée d'instituer des fonds syndicaux, gérés

par les syndicats eux-mêmes, collectant une épargne contractuelle des travailleurs, c'est-à-dire une épargne résultant de la négociation collective tant au niveau national qu'aux niveaux sectoriel, régional ou de l'entreprise.

72. Certains voient dans les fonds syndicaux ou salariaux d'investissement, un moyen de transformer la nature capitaliste du système économique actuel, pour créer un capital sans patron, cependant si les propositions et les discussions sont assez riches, les expériences sont encore très limitées. Au sein du mouvement syndical de nombreuses réserves sont émises sur ces fonds par ceux qui préfèrent que les syndicats gardent leur rôle traditionnel, consistant essentiellement à participer à la gestion du marché du travail, par le moyen des négociations collectives, et au maximum, à négocier avec les gouvernements des mesures de politique économique. L'exercice par les syndicats de responsabilités en matière d'activités financières, éveillent beaucoup de méfiance et on soutient alors que les syndicats n'ont ni l'expérience ni les structures appropriées.

73. En effet, la création de fonds syndicaux d'investissement aurait un intérêt limité, si ces fonds devaient ensuite être placés sur les marchés financiers traditionnels, répondant à une demande de capitaux aux taux de marché, et rémunérés par des profits que perçoit toute entreprise financière. Mais les fonds syndicaux d'investissement pourraient constituer un moyen alternatif d'accumulation de capital, différent par nature du marché financier, et servant à financer les activités du tiers secteur de l'économie. Naturellement, les modalités d'allocation des fonds aux initiatives du tiers secteur devraient être étudiées avec soin, de nouveaux mécanismes devront être inventés en utilisant les techniques de l'ingénierie financière.

4. Le nouveau rôle des syndicats dans la gestion du marché du travail et des formes nouvelles de production et de travail

74. La création d'un instrument tel que les fonds syndicaux d'investissement, visant à promouvoir le tiers secteur et l'économie associative, (et donc l'emploi qui en découlerait), implique une modification et une innovation générales dans la façon de concevoir le rôle des syndicats. Celles-ci se heurtent à des résistances et à des incompréhensions, qui témoignent d'un certain conservatisme qui imprègne les structures de pouvoirs des syndicats. Il est opportun de se pencher sur ce point, qui représente un des changements décisifs de la société post-industrielle.

75. Les syndicats sont nés et se sont développés avec la société industrielle, en tant que mouvement de protection et de promotion de la classe des travailleurs salariés, de

l'industrie, et par suite, par extension, des salariés d'autres secteurs tels que l'agriculture, les services commerciaux et l'administration publique. Toujours par extension ou par imitation, le mouvement syndical a gagné enfin des catégories parmi les plus inattendues telles que les cadres, les juges ou les fonctionnaires de police.

76. Les syndicats ont gagné en importance numérique et en pouvoir avec la croissance de la proportion de travailleurs salariés dans la population active totale. Le développement de la société industrielle a produit ainsi une société de subordonnés selon le terme de Peter Drucker. Avec le développement de la grande entreprise, l'entrepreneur et l'employeur classique, tendent à devenir, à leur tour, des salariés (tandis que les cadres supérieurs se syndicalisent). Bref, certains employeurs de la société industrielle moderne deviennent à leur tour des travailleurs dépendants, tandis que de nombreux salariés tendent à se transformer, en partie ou totalement, en employeurs, sans perdre toutefois leur statut de travailleurs dépendants.

77. Dans ce contexte, les syndicats commencent à rencontrer des difficultés, moins en raison de leur force plus ou moins grande face à la partie adverse traditionnelle, qu'est le patronat, qu'en raison directe de leur propre pouvoir contractuel accru, qui ne peut pas être exercé sans tenir compte des contraintes et des intérêts de la société dans son ensemble qui, a atteint par ailleurs des niveaux de syndicalisation jamais connus auparavant. La lutte de classe perd de ce fait sa signification historique, parce que le conflit social est transféré, dans une large mesure, au sein même du monde syndical, entre les différentes catégories sociales et professionnelles.

78. En conséquence, les syndicats doivent élaborer leur propre politique des revenus, au sein même du monde syndical. Ils sont obligés de refuser la thèse selon laquelle cela n'est pas leur affaire, comme ont tendance à l'affirmer à la fois une droite syndicaliste traditionnelle liée exclusivement à la négociation collective dans l'économie de marché et de la libre entreprise du capitalisme traditionnel et une gauche, aussi conservatrice se référant à la lutte de classe comme catégorie eschatologique et dogmatique de l'histoire.

79. Mais pour développer une telle politique des revenus, les syndicats sont amenés à participer de plus près aux décisions de la politique économique des gouvernements et à demander qu'elle s'inscrive dans le contexte d'une planification globale et à long terme de l'emploi des ressources, étudiée et négociée avec les partenaires sociaux. De plus, ils sont amenés, en adaptant leur politique de négociations salariales à ces objectifs de planification, à intervenir directement dans le processus d'accumulation du capital.

80. Dans la société post-industrielle le travailleur, lui-même tend à jouer des rôles différents, plus importants qu'auparavant, quand les rôles sociaux étaient beaucoup plus rigides. Les syndicats ne peuvent pas ignorer cette situation. Ils ne peuvent pas non plus ne pas suivre les travailleurs, qu'ils représentent dans ces nouveaux et multiples rôles, sans risque de perdre - comme cela est souvent le cas - l'adhésion des travailleurs eux-mêmes.

81. Les syndicats sont donc obligés de représenter non seulement le travailleur en tant que tel mais aussi le travailleur en tant que consommateur, en tant qu'épargnant, en tant qu'usager des services publics, et enfin (situation sociale dont nous traitons plus particulièrement ici) du travailleur en tant qu'auto-consommateur - ou bien ce qui revient au même - en tant qu'auto-producteur.

82. L'intervention des syndicats dans ces domaines n'implique pas une duplication des fonctions sociales de l'état, mais au contraire, une duplication compatible et souhaitable, parce que cohérente avec une conception pluraliste de la société politique moderne qui nécessite de contrebalancer et les pouvoirs des institutions, et pouvoirs croissants de l'Etat. (Nous n'insisterons pas ici sur ces points qui ont été approfondis dans d'autres écrits).

83. Nous soulignerons le fait que l'élargissement des tâches institutionnelles et fonctionnelles des syndicats va de pair avec une volonté de contenir l'étatisation croissante (et d'ailleurs impossible), en encourageant le développement d'activités substitutives à la fois privées et collectives, hors marché, ou plus précisément, ne visant pas la recherche du profit ; en d'autres termes, assurer la promotion et la gestion du secteur de l'économie associative.

84. Les syndicats seraient donc de ce fait promoteurs du développement d'activités - et donc d'une offre - de services tertiaires et quaternaires, générateurs de nouveaux emplois à forte intensité du travail (ou, à faible intensité de capital) et qui ne trouvent pas sur le marché traditionnel les conditions favorables à leur développement pour des raisons déjà mentionnées : possibilités limitées d'être effectuées par des entreprises recherchant le profit, ou par l'état par suite des contraintes financières.

85. Les syndicats qui représentent déjà des institutions importantes de l'économie associative, seraient de ce fait promoteurs du développement d'autres institutions de même secteur et de même nature. Ils retrouveraient là un lien très fort avec leur propre origine, qui est contemporaine et lié à celle des mouvements mutualistes et coopératifs, considérés à juste titre comme les "ancêtres" du tiers secteur. Il s'agirait de créer un lien organique entre ces trois

mouvements (syndicats, mutuelles et coopératives) ayant des formes nouvelles et adaptées au nouveau contexte et aux nouveaux besoins de consommation collective de la société post-industrielle.

86. Le développement de ces activités pourraient être assurées par les syndicats en organisant des moyens pour répondre aux demandes spontanées des travailleurs et des ménages bien connues des syndicats. Un autre instrument pourrait être de nature financière en utilisant les fonds syndicaux d'investissement (ou des fonds syndicaux nationaux ad hoc), et en s'inspirant des schémas qui ont été proposés, dans divers pays.

87. Un syndicat national d'investissement, ainsi conçu et finalisé, constituerait la base d'un circuit financier spécial plus apte à opérer dans un secteur sans but lucratif, parce que non régi par les principes et la logique des marchés habituels de capitaux et plus généralement par ceux de l'économie de profit. En se référant aux principes mutualistes de tels fonds seraient destinés à financer des activités auto-gérées par les travailleurs eux-mêmes, qui à partir de leurs revenus, négociés par les syndicats, auront alimenté la formation d'une épargne et, donc la formation d'un capital financier.

5. La promotion du secteur associatif dans une planification globale du développement

90. Naturellement, le développement d'un tiers secteur, conçu comme relevant de l'économie associative, et disposant de propres formes de financement, ne peut pas se faire sans une politique promotionnelle et favorable de la part de l'état. Les mesures législatives et administratives qui pourraient créer les conditions favorables au développement de ce secteur sont nombreuses.

91. Les dimensions statistiques et économiques du tiers secteur (en termes d'emplois, de revenus et de ressources employées), devraient être analysées et évaluées par des études d'ensemble de planification et de prospection, que seuls des organismes publics peuvent avoir la responsabilité de conduire. Ces études adoptant une approche globale concerneraient évidemment aussi les autres secteurs de l'économie.

92. En effet, l'état, dont l'importance de ces services assurés directement pourrait diminuer par suite du développement du secteur associatif, ne verrait pas diminuer mais plutôt accroître sa fonction de planification globale. Dans le cadre de cette fonction, le développement comparé des services publics et des services rendus par l'économie associative, et l'emploi comparé des ressources financières et

économiques, devraient être justifiée par des évaluations coût-bénéfices au niveau de l'économie sociale tout entière. On s'assurerait ainsi que les affectations de ressources (qui constituent aux yeux de certains des distorsions) en dehors du contrôle par le marché et d'une finalité de recherche du profit correspondent à des fonctions de bien-être collectif bien déterminées. L'analyse et la valorisation des investissements dans le tiers secteur contribueraient au développement de la théorie de l'économie publique et des techniques de détermination de la valeur et des prix hors marchés déjà largement en usage dans la théorie de l'investissement public.

Direction des Affaires Sociales,
de la Main d'Oeuvre,
et de l'Education

Or. fr.

Annexe au:
SME/SC/83.10

LES POSSIBILITES DE CREATION D'EMPLOIS

DANS LE "TIERS-SECTEUR"

Ce document annexe, annoncé au paragraphe 1, note en bas de page, du rapport du Professeur Franco Archibugi (SME/SC/83.10), est composé de deux parties:

- I. Des Notes et références, qui mentionnent et commentent les travaux qu'il a utilisés pour la rédaction de son rapport.
- II. Une Bibliographie, constituée d'une liste alphabétique par noms d'auteurs desdits travaux de référence.

I. - Notes et références(1)

Paragraphe 5.

- (1) Il faut nécessairement faire référence ici aux auteurs qui ont élaboré les analyses, devenues classiques, des changements structurels des activités économiques rapportés au progrès des technologies et au développement des marchés. On mentionnera d'abord les travaux d'Irving Fisher en 1935 et ses mises au point en 1952 et 1954, celui de Colin Clark en 1940 et son pamphlet de 1961 sur la mystification de la croissance des investissements. On évoquera aussi les travaux, dont l'approche est d'ailleurs différente, de Jean Fourastié, surtout celui de 1949, auquel notre analyse est plus directement liée, et les nombreuses discussions provoquées depuis les années 30 par la notion d'activité tertiaire (Bauer et Yamey en 1951, Mills en 1952, Minkes en 1955). On se référera aussi nécessairement aux travaux d'analyse quantitative sur le rapport entre la croissance économique et la productivité des différents secteurs de l'économie, inaugurés par S. Kuznets en 1953 et 1955, et développés autour du National Bureau of Economic Research à New York (S. Fabricant en 1954, J. Stigler en 1956, J.W. Kendrick en 1961, et surtout V.R. Fuchs en 1964, 1965, 1966/a, 1966/b et 1968).

L.H. Dupriez en 1955 et B.F. Hozelitz en 1960 ont donné des aperçus de l'abondante littérature sur les fonctions et les modèles de croissance économique. Sur la production et la productivité dans les services, on consultera les contributions rassemblées par V.R. Fuchs en 1970. Plus récemment, l'évolution de la consommation des ménages a été étudiée par les Français A. Foulon en 1973, J. Paitra en 1980 et par P. L'Hardy et A. Trognon en 1980.

Paragraphe 6.

- (2) Il faut remarquer que le modèle ainsi décrit peut être considéré comme toujours valable pour les économies qui n'ont pas encore atteint le niveau d'industrialisation des pays plus avancés, c'est-à-dire celles qui n'ont pas encore réussi à satisfaire les besoins primaires et secondaires de la majeure partie de la population; il s'agit des économies méridionales des pays développés et des économies semi-développées et sous-développées.

Ledit modèle pourrait d'ailleurs rester valable pour les économies plus avancées si elles réussissaient à incorporer dans leur système productif et la dynamique

(1) Les paragraphes auxquels il est renvoyé sont ceux du rapport. Les références aux auteurs sont précisées dans la partie II, Bibliographie.

de leur développement les besoins encore très grands, du tiers-monde, et à transférer vers celui-ci un pouvoir d'achat et une capacité de production adéquats. Mais cet aspect très complexe a été volontairement omis dans notre analyse des changements structurels des économies développées

Paragraphe 7.

- (3) Si le système industriel occidental a montré sa capacité à satisfaire les besoins primaires et secondaires des ménages, il a, en même temps, prouvé son incapacité à agir de même envers les ménages du tiers-monde.
- (4) A propos du nouveau modèle de consommation, certains ont observé que l'hypothèse de la décroissance constante de la consommation des biens manufacturés (industriels) par rapport à la consommation des services n'est pas confirmée par la statistique d'évolution des budgets familiaux (voir, par exemple, J. Gershuny en 1978). En effet, la dépense monétaire des ménages en services ne croît pas plus vite, par rapport au revenu, que la dépense en biens. Mais l'évidence statistique rend plus discutable le fait que la dépense en services ne serait pas proportionnellement plus élevée que celle des biens au fur et à mesure que s'accroît le revenu des ménages.
L'explication la plus probable, et certaines informations statistiques semblent la confirmer, est que, alors que les besoins en services nouveaux augmentent et que les besoins en biens diminuent proportionnellement, on assiste en même temps à une substitution de biens nouveaux à certains services traditionnels. On citera les cas typiques de la substitution des appareils ménagers aux services domestiques, de la télévision aux spectacles directs, des disques à la fréquentation des concerts, etc. Le système industriel des pays développés a bien montré sa capacité à inventer des produits nouveaux pour industrialiser la consommation (et, par conséquent, massifier la production) de certains services, auparavant personnels (donc aussi personnalisés). Probablement aura-t-il encore la capacité de prolonger la substitution de biens aux services, bien que, après l'essor industriel de l'après-guerre et la technologie de l'automatisation, il y ait des signes qui permettent de croire que cette capacité puisse atteindre un certain plafond.

Dans tout cela, rien ne s'oppose à la thèse d'une évolution fondamentale vers une société de services, dans laquelle ou bien les services immatériels prévaudraient sur les services matériels dans une mesure encore jamais atteinte, ou bien où les activités humaines, c'est-à-dire employant essentiellement du travail humain, seraient orientées vers la prestation de services plutôt que vers la manufacture de biens matériels. L'accroissement de l'emploi tertiaire et la décroissance de l'emploi industriel, d'abord relatif puis absolu, ne sont en effet démentis par personne ni par aucune évidence statistique.

Et le fait que cette augmentation des besoins en services immatériels prenne la forme d'activités non marchandes, par la voie de l'économie informelle, ou bien de "self-service", comme Gershuny lui-même semble le suggérer, ne s'oppose en rien à la thèse de l'épanouissement d'une économie de service: il s'agit seulement d'une importante caractéristique de plus, comme on le verra ci-après.

Paragraphe 8 (i).

- (5) Une semblable notion ou définition du tertiaire fait donc référence au contenu du progrès technique incorporé dans les activités à classer, plutôt qu'à leur nature typologique. Elle se rapproche de la conception de J. Fourastié, dont la classification a été ensuite qualifiée de "mouvante" (par Langellé en 1966 et Malkin et alii en 1973), parce que chaque secteur peut changer de classification dans le temps à la suite du changement de son taux de productivité. En ce qui concerne la définition du tertiaire, on consultera la réponse de Fisher (1953) à Fourastié et, plus récemment, les travaux de Dhrymes (1963), Katouzian (1970) et Archibugi (1977).

Paragraphe 8 (ii).

- (6) Les analyses de la crise se sont multipliées dans les dernières années, y compris au sein des organismes internationaux, dont le caractère officiel rend cependant les analyses moins tranchées. Nous adhérons à celles qui mettent en évidence des facteurs structurels de la crise, en d'autres termes celles qui jugent difficile la restauration des anciens équilibres (maîtrise de l'inflation, résorption du chômage, retour au taux de croissance antérieur, rééquilibrage du déficit public) sans transformations profondes du modèle de fonctionnement de l'économie.

Parmi les analyses à tendance structurelle, on peut distinguer les analyses pessimistes ou "catastrophistes", qui prévoient une sorte d'effondrement du système capitaliste à cause de son incapacité à restaurer les dits équilibres, et les analyses plus optimistes qui, sans les nier, sous-estiment la gravité des déséquilibres, les considèrent comme une lente transformation structurelle du système capitaliste.

Il est significatif d'observer qu'un certain alarmisme, parfois même un certain "terrorisme", économique à propos de la crise rassemble ceux qui se fient à de possibles mesures de politique économique à court terme, propres à restaurer les anciens équilibres dans les domaines du chômage, de l'inflation, du taux de croissance, du déficit, et ceux qui ne partagent nullement cette confiance. Ces deux tendances se regroupent dans une même conception conventionnelle: l'opinion que l'emploi, le chômage, les taux de croissance, la stabilité des prix, l'équilibre budgétaire, sont de bons indicateurs du bien-être économique d'une société.

Les optimistes au contraire, sceptiques quant à la validité des mesures traditionnelles de la politique économique anti-crise, considèrent que ces indicateurs reflètent très peu l'état réel de l'économie, mais sont plutôt les signes de certaines tendances fondamentales vers d'autres équilibres, mesurés par d'autres indicateurs. Le taux de croissance du Produit national brut et le taux de plein emploi sont les premiers indicateurs qu'il faut considérer comme périmés.

Comme références principales de ces différentes approches, mentionnons le rapport d'un groupe d'experts de l'OCDE (1977), plus connu par le nom de son président comme "Rapport McCracken", celui d'un groupe d'experts de la CEE (1976), plus connu, pour la même raison, sous le nom de "Rapport Maldague", et un rapport de la Confédération européenne des syndicats ((1979), plus connu sous son titre "Keynes plus". Le Rapport Maldague a trouvé une expression meilleure et plus homogène dans l'essai de conclusions d'un ouvrage collectif (S. Holland, éd., 1978), paru sous la signature de F. Archibugi, J. Delors et S. Holland, membres du groupe susdit de la CEE. On signalera aussi les travaux plus récents du Forum for International Political and Social Economy (IPSE Forum, 1983), organisme animé par S. Holland, qui, dans la ligne du Groupe Maldague, a poursuivi et approfondi un travail d'interprétation de la crise, suggéré des politiques à long terme et envisagé un nouveau modèle de société. On rappellera aussi un autre rapport récent d'un groupe d'économistes plus traditionnels, groupés autour de l'Institute for International Economics (1982).

Paragraphe 8 (iii).

- (7) Un ouvrage classique sur l'effet de gaspillage du consumérisme, poussé par le besoin de survie de l'appareil de production manufacturière, est l'ouvrage très connu de Galbraith (1958) sur la Société d'opulence. Bien avant la perception de la crise actuelle, dans la pleine croissance de l'après-guerre au contraire, cet auteur a été l'un des premiers à décrire les conséquences d'une course à la production bien éloignée de la satisfaction des besoins réels des consommateurs. Citons des passages de cet ouvrage, jugés essentiels par l'auteur lui-même: "Consumer wants to have bizarre, frivolous, or even immoral origins, and an admirable case can still be made for a society that seeks so satisfy them. But the case cannot stand if it is the process of satisfying wants that creates the wants. For then the individual (nous nous demandons si une faute d'impression n'a pas substitué ce mot à "intellectual") who urges the importance of production to satisfy these wants is precisely in the position of the onlooker who applauds the effort of the squirrel to keep abreast of the wheel that is propelled by his own effort" (p. 120). Et, plus loin: "As a society becomes increasingly affluent, wants are increasingly created by the process by which they are satisfied... Wants thus come to depend on output. In technical terms it can no longer be assumed that welfare is greater at an all-round higher level of production than a lower one... It will be convenient to call it Dependence Effect... Among the many models of the good society no one has urged the squirrel wheel. Moreover, as we shall see presently, the wheel is not one that revolves with perfect smoothness. Aside from its dubious cultural charme, there are serious structural weakness which may one day embarrass us... (Our concern for goods) does not arise in spontaneous consumer need. Rather the dependence effect means that it grows out of the processe of production itself... This is not true of all goods, but that it is true of a substantial part is sufficient. It means that since the demand would not exist, were it not contrived, its utility or urgency, ex contrivance, is zero. If we regard this production as marginal, we may say that the marginal utility of present aggregate output, ex advertising and salesmanship, is zero. Clearly the attitudes and values which make production the central achievement of our society have some exceptionnaly twisted roots" (pp. 124-125).

Paragraphe 8 (iv).

- (8) Dans tous les pays, il existe une littérature abondante au sujet de l'expansion de la petite entreprise dans les années 70. Depuis des années, la petite entreprise est devenue l'ancre de sauvetage pour la création d'emplois, et cela pour de bonnes et de mauvaises raisons, selon les contextes, les secteurs, les cas.

Le classement des ouvrages partisans de la petite entreprise en fonction du facteur mis en évidence permet de reconnaître deux thèses essentielles: la première insiste sur le facteur technologique favorable, la seconde sur le facteur des déséconomies d'échelle.

La première thèse concerne surtout les pays avancés. Une recherche réalisée au MIT à Boston pour le Département fédéral du commerce des USA (D.L. Birch, 1979), a montré sur les petites entreprises de moins de 20 travailleurs ont créé entre 1969 et 1976 aux Etats-Unis 66 % de tous les nouveaux emplois nets du secteur privé. De plus, 80 % des emplois nouveaux viennent des entreprises qui ont moins de cinq ans de vie. La même étude indique que 87 % de tous les nouveaux emplois nets ont été créés par des firmes de moins de 500 travailleurs. (Voir aussi D.L. Birch, 1981). En 1979, le parlement américain a rassemblé une série de documents et de témoignages sur le rôle actif de la petite entreprise dans la promotion de la croissance économique (US Congress, 1979).

Au Canada, une étude de la Canadian Federation of Independent Businesses signale que les petites entreprises de moins de 20 travailleurs ont créé 72 % de tous les emplois nouveaux entre 1969 et 1977 et que, dans la même période, elles ont créé 317.000 emplois dans l'industrie manufacturière, tandis que les entreprises de 20 travailleurs et plus y perdaient 124.000 emplois (cité par Van Buijen, 1981). Une documentation sur le rôle de la nouvelle technologie, surtout le calcul électronique, dans cette évolution peut être trouvée dans un rapport du Département fédéral du commerce (1967). Cf. aussi les analyses de Flender et Morse (1975) et de Piore (1983).

La seconde thèse, fondée sur les déséconomies d'échelle dans les conditions nouvelles des marchés et de la production, est mieux adaptée aux économies qui ne sont pas très avancées, par exemple celles des pays européens de la Méditerranée. Parmi les analyses les plus approfondies du phénomène, voir les travaux de G. Fuà (1978 et, en collaboration avec Zacchia, 1983).

Malgré ce classement, le facteur technologique et celui des déséconomies d'échelle se trouvent souvent être conjoints, ce qui renforce la capacité évolutive de la petite entreprise.

Il convient aussi de se demander si l'expansion évidente de la petite entreprise n'est pas l'effet d'une crise pure et simple de la production industrielle, en d'autres termes, si, au

au moins pour une bonne partie de cette expansion, il ne s'agit pas d'une expansion "pathologique" plutôt que "physiologique, notamment en ce qui concerne les cas de déséconomies d'échelle. Et on peut aussi se demander si cette expansion ne rend pas plus difficile encore une opportune rationalisation des secteurs industriels en crise, qui pourraient, eux, réaliser une forte augmentation de la productivité, au bénéfice général de la société post-industrielle. Et on peut se demander encore si l'expansion de la petite entreprise, du moins dans le secteur de l'industrie manufacturière, au lieu de créer des occasions alternatives d'emplois stables, ne va pas créer seulement des emplois très précaires.

Une réponse correcte à ces questions ne peut sortir que d'analyses menées cas par cas, secteur par secteur, pays par pays. On se bornera ici à souligner que, s'il ne répond pas aussi à des besoins quantitatifs et qualitatifs de la demande finale, ce qui sera d'autant plus vrai et nocif que celle-ci est extérieure, comme c'est souvent le cas pour les pays européens de la Méditerranée, le modèle de développement à "industrialisation diffusée" pourrait n'aboutir qu'à répondre de façon inappropriée à la crise structurelle analysée et au modèle de société recherché. En ce qui concerne l'expérience italienne à cet égard, on consultera l'étude de l'ISPE sur le modèle décentralisé de production qui s'est développé fortement dans plusieurs régions du pays (ISPE, 1981) ainsi qu'une étude du CENSIS (1981) sur le même sujet. Pour l'Italie également, la division du travail entre petites et grandes entreprises a été analysée également dans une étude de Gros-Pietro (1980).

Paragraphe 8 (v).

- (9) Voir les considérations sur le déclin de l'esprit d'entreprise par Heilbronner (1976), une analyse quantitative sur la crise de la profitabilité par Heap, Hargreaves et Schaun (1980/81), et les essais sur le phénomène de désindustrialisation rassemblés par Blackaby (1979).

Paragraphe 8 (vi).

- (10) L'expansion du secteur non marchand se produit dans à peu près tous les pays de l'OCDE, dont la dépense publique atteint environ la moitié des ressources nationales. Voir: OCDE, Public Expenditure Trends, juin 1978, pp. 12-13, les analyses de D. Cameron (1978), de Boltho (1979). Le livre de J. Galbraith (1974) sur l'économie et l'objectif public représente, ici aussi, une interprétation lucide de la tendance manifeste à la croissance de la demande de services publics.

- (11) Des considérations sur le secteur non marchand peuvent être trouvées chez Schiray et Vivaner (1980). J. Bénard (1974) et, plus récemment, Dupuis et Greffe (1979) ont beaucoup travaillé sur la quantification de ce secteur. On soulignera que ces réflexions ont conduit à la définition d'une économie "informelle", non officielle parce que non comptabilisée, sur laquelle on reviendra.
- (12) Les changements dans les comportements de l'offre de travail et l'analyse de leur incidence sur le marché du travail ont fait l'objet d'une masse étonnante de travaux. On soulignera l'intérêt de l'anthologie de Best (1973), du livre de Parker (1971) et des réflexions de Giroud, d'Arvisenet et Sallois (1980). Voir en outre les essais de Bernard-Bécharies et Pinson (1981) et de B. Berger (1974).

Paragraphe 9 (i).

- (13) Les études sur le rôle de la famille dans l'économie réelle et dans la modification du concept de développement et de bien-être au sein de la société post-industrielle se sont multipliées ces derniers temps. En termes de comptabilité économique, voir les travaux rassemblés pour une conférence du NBER, New York (Terleckyj, éd., 1975). Pour une vue plus générale du rôle de la famille dans l'économie contemporaine, voir les travaux du Vanier Institute of the Family, Ottawa (par exemple: VIF, 1973 et 1979).
- En reconstruisant la comptabilité sociale pour dégager une mesure du bien-être économique, dite MEW, Nordhaus et Tobin (1973) ont estimé que la valeur du temps libre et du travail non marchand représentait, aux USA en 1965, les trois quarts du MEW total, à savoir le temps libre un demi et l'input travail un quart. Le MEW, pour sa part, représentait près du double du GNP. Morgan et al. (1966) avaient estimé que, en 1964, le produit national des USA aurait dû inclure le travail non rémunéré, ce qui aurait accru le GNP de 38 %. Sirageldin (1969), en utilisant la même méthode que Morgan, estime, pour le même pays et la même année, que le revenu disponible des ménages était supérieur de 43 % au chiffre officiel à cause du travail domestique. Ensuite, les méthodes ont évolué vers l'estimation du temps des personnes composant le ménage, femmes ou autres adultes, employés ou non, passé à des travaux productifs pour la maison voir, par exemple, Gronau, 1973).

Paragraphe 9 (ii).

(14) La documentation sur ces nouvelles formes d'organisation de la consommation privée est déjà très importante.

Aux Etats-Unis, où s'est produit un vaste mouvement communautaire alternatif, on trouvera les témoignages à ce propos dans une série d'ouvrages généraux tels que ceux de Harman (1979), Hess (1979), McRobie (1981), Wismer et Pell (1981), Zwerdling (1980). Il existe aussi, sur le sujet, la documentation officielle du Gouvernement fédéral émanant de l'U.S. Office of Consumer Affairs (1980) et de l'U.S. Office of Technology Assessment (1981).

Les différentes formes opérationnelles ont été classées en quatre catégories (voir Van Buijen, 1981, déjà cité): les "intentional communities" ou "communal movement", qui représentent les formes les plus radicales et les plus éloignées des formes de consommation traditionnelles et sur lesquelles on peut consulter en particulier les ouvrages de G.J. Coates et de Lipnack et Stamps (1982); les formes de "barter" ou "échange en nature" (troc), d'envergure limitée mais très intéressantes pour le concept, et au sujet desquelles on peut se documenter dans Stokes (1981) et dans Lipnack et Stamps (1982). Il y a ensuite la large expérience des nouvelles coopératives ("new wave coops"), ainsi distinguées du mouvement coopératif traditionnel ("old wave coops"), ainsi que ce que l'on nomme les "employee owned firms". Les nouvelles coopératives agissent essentiellement dans le domaine de la consommation tertiaire et elles ont repris les anciennes traditions de la gestion vraiment démocratique. Voir, à cet égard, le travail de Schaaf (1977) et le guide de l'Institute of Local Self-Reliance (1979), qui contient une documentation impressionnante. Voir aussi, avec un horizon élargi, le guide de Lobell (1981). L'expérience de l'"employee ownership" est étudiée et évaluée par des chercheurs tels que William Foote Whyte (1978, 1979 et 1982) et Joseph P. Blasi (1981 et 1982). On peut aussi consulter utilement l'annuaire de F. Heller (publié en Angleterre, 1982) et les publications du National Center for Employee Ownership, d'Arlington, Va, notamment celle de Rosen (1981). Ce dernier mouvement a été fortement soutenu par une loi fédérale, le "Small Business Employee Ownership Act" de 1980. On ne dispose pas encore de résultats valables en termes de création d'emplois, objectif du législateur mais le crédit ouvert (1,2 milliard de \$ la première année et 1,4 milliard pour trois ans) est très important, et ce poste n'a pas subi de rabais dans le dernier budget. Il y a enfin la catégorie des "communities and neighborhoods", en milieu rural et urbain. Il s'agit d'initiatives locales, dont le champ d'action est très vaste et qu'il est difficile de classer selon des définitions générales. Elles incluent le développement des zones vertes et jardins publics, la création de clubs de

loisirs, la restauration d'immeubles, la gestion de piscines, l'organisation d'une entraide dans le bâtiment et surtout l'entretien des maisons, l'introduction des technologies solaires à petite échelle, la gestion d'écoles spéciales dans des domaines particuliers (musique, arts, théâtre, langues, etc.), la formation familiale à la prévention médicale, l'information juridique, l'aide sociale, etc. Outre les fondations traditionnelles du "volontarisme" (telle la Ford Foundation), il semble que les fonds alimentant ces initiatives peuvent relever d'au moins une douzaine de programmes gouvernementaux. Les résultats sont différents et variés, mais le nombre des initiatives est immense et en croissance. Que les résultats soient bons ou mauvais, il est indiscutable qu'il faut faire face à cette demande grandissante d'action spontanée.

En Europe, les initiatives existent mais sont moins développées. On constate un retard général de la société d'abondance post-industrielle, qui conduit à des formes nouvelles d'organisation, et aussi l'existence, héritée d'un passé différent, d'un Etat Providence, qui se substitue largement aux initiatives privées collectives. De toute façon, les expériences en direction d'une économie alternative sont aussi très importantes.

En Allemagne, on a dénombré près de douze mille projets nouveaux ou alternatifs (voir Maier, 1981; et plusieurs travaux de J. Huber ou rassemblés par lui, 1979, 1980, 1981, 1982; voir aussi Vonderach, 1980, 1982). La typologie proposée partage ces projets en quatre types: le premier concerne la production et la consommation collective et individuelle et les services entrant dans le cadre du projet (autoapprovisionnement); le deuxième type concerne l'échange réciproque de biens et de services à l'aide des projets (échanges); le troisième type concerne les services bénévoles pour autrui (assistance); le quatrième, enfin, la production de biens et services rémunérés dans le secteur économique privé et dans le secteur public (social). Les trois premiers types de projets réalisent une forme d'autoassistance ("selb-hilfe"), le quatrième, dit-on, opère sur le marché. Mais ce qui est le plus significatif est que tous les quatre opèrent sans but lucratif, ce qui, même dans un pays comme l'Allemagne, où le mouvement coopératif traditionnel est très important, constitue un caractère tout à fait distinctif.

En France, les mouvements de type alternatif sont liés à la relance de l'économie sociale, essentiellement coopérative, dans laquelle le gouvernement et l'opinion publique sont très engagés. Le problème d'une identité particulière d'un mouvement alternatif par rapport à la coopérative traditionnelle, très orientée vers la production de biens et le marché, ne semble pas très aigu, sauf peut-être en ce qui concerne certaines initiatives culturelles. Voir, de toute façon, les interventions de T. Jeantet (1982), et les écrits de Chomel (1982), Moreau (1982), Gaudin (1982), et enfin la recherche-enquête, essentiellement orientée vers le problème fondamental du financement, de Greffe, Dupuis et Plièger (1983). Même en France, on est à la recherche de politiques d'aide à la création d'entreprises (voir les écrits, dans la revue Futuribles, de Benoun et Senicourt (1981 et 1982) et d'Eme et Laplume (1981). Toujours en France, le débat est ouvert en ce qui concerne les nouvelles formes de consommation collective et les modèles nouveaux de travail: voir les comptes rendus de deux colloques publiés par la revue Autrement (1980 et 1982), le premier tenu à Lille en 1979 sur "Les nouveaux entrepreneurs", le second à Nancy en 1981 sur "Un autre modèle de travail et d'entreprise". Voir aussi, dans la même revue, Chancel et Tixier (1981).

Sur les initiatives locales d'utilité collective en France, on peut consulter les rapports de Gaudin (1982) et de Gaudin et Plièger (1982).

En Belgique, des marques très vives d'intérêt pour les formes nouvelles d'organisation des activités se trouvent dans les contributions de Tillier (1982) et de Schlueter (1982).

Paragraphe 10.

- (15) Dans les analyses de la crise, au sein des interprétations les plus différentes, il existe un consensus général pour reconnaître qu'il s'agit d'une crise de surproduction et du déclin consécutif des profits. Voir, par exemple, d'une part l'analyse d'Ernest Mandel (1978), surtout les chapitres 1 et 2 et, d'autre part, le rapport dit Rapport McCracken, OCDE 1977, surtout les paragraphes 224-229.

Paragraphe 12.

- (16) L'idée que l'on va vers une économie "stationnaire" apparaît de temps à autre dans l'histoire de la pensée économique, lorsque l'on constate que le taux de croissance pourrait ne pas être continu et indéfini. Il y a plus d'un siècle, John Stuart Mill affirmait: "It must always have been seen, more or less distinctly, by political economists, that the increase in wealth is not boundless: that at the end of what they term the progressive state lies the stationary state, that all pro-

gress in wealth is an postponement of this, and that each step in advance is an approach to it... I cannot... regard the stationary state of capital and wealth with the unaffected aversion so generally manifested towards it by political economists of the old school. I am inclined to believe that it would be, on the whole, a very considerable improvement on our present condition. I confess I am not charmed with the ideal of life held out by those who think that the normal state of human beings is that of struggling to get on; that the trampling, crushing, elbowing, and treading on each other's heels which form the existing type of social life, are the most desirable lot of human kind, or anything but the disagreeable symptoms of one of the phases of industrial progress". Et, après avoir plaidé pour une meilleure répartition des chances plutôt que pour une croissance de la richesse, qui aurait comme effet de doubler "the means of consuming things which give little or no pleasure except as representative of wealth", il continue: "If the earth must lose that great portion of its pleasantness which it owes to things that the unlimited increase of wealth and population would extirpate from it, for the mere purpose of enabling it to support a larger, but not happier or a better population, I sincerely hope, for the sake of posterity, that they will be content to be stationary, long before necessity compells them to it". Nous, postérité, avons-nous pris en considération cette recommandation ? Plus loin, Mill précise: "It is scarcely necessary to remark that a stationary condition of capital and population implies no stationary state of human improvement. There would be as much scope as ever for all kinds of mental culture, and moral and social progress; as much room for improving the Art of Living and much more likelihood of its being improved, when minds cease to be engrossed by the art of getting on. Even the industrial arts might be as earnestly and as successfully cultivated, with the sole difference, that instead of serving no purpose but the increase of wealth, industrial improvements would produce their legitimate effect, that of abridging labor" (J.S. Mill, 4e éd., 1857, Livre 4, chap. 6).

L'argumentation de Stuart Mill est tout à fait actuelle, voire prophétique si on tient compte de sa date. Probablement est-elle même plus actuelle aujourd'hui qu'elle ne l'était à l'époque. Cela conduit d'ailleurs à penser que les limites auxquelles il fait allusion ne sont pas tellement évidentes, car elles ont été franchies à plusieurs reprises dans l'histoire économique du siècle dernier, avec des avantages non discutables pour l'ensemble de l'humanité. Mais il ne faut cependant pas oublier: a) que Stuart Mill posait plus le problème de la qualité ("kind") du progrès économique que de la quantité du progrès dans son ensemble; b) qu'il présumait la possibilité de cycles récurrents, à long terme, d'économie "progressive" et d'économie "stationnaire" et qu'il considérait que cette dernière, loin d'être négative et anormale, était, dans une certaine mesure, plus normale et propre à transformer qualitativement les effets de la première; c) enfin, qu'il jugeait très importants les progrès industriels ("industrial improvements") pourvu qu'ils produisent l'effet légitime d'un abrègement du travail et non de son allongement continu ("getting on").

L'application à la situation économique et industrielle d'aujourd'hui d'une logique opposée à la croissance semble procéder d'un refus idéologique qui va au-delà de la position de Stuart Mill lui-même. Par exemple, un auteur moderne partisan du "steady state", le Prof. Herman E. Daly (1983, p. 19), indique comme objectif la minimisation et non la maximisation des flux physiques de la production et de la consommation. Il nous semble que c'est là se laisser prendre au piège d'une logique de la "growthmanship", qui consiste, sans dépasser le paramètre (GNP) utilisé comme mesure du bien-être de la société, seulement à en inverser la valeur. Ne serait-il pas plus raisonnable d'abandonner les indicateurs macroéconomiques et les notions de minimisation et maximisation qui leur sont attachées, et de rechercher, cas par cas, pays par pays, les préférences, élaborées politiquement et non par un marché aveugle et hasardeux, de la collectivité? Il se pourrait que la croissance du GNP ne soit pas souvent significative du bien-être et que l'accomplissement d'autres objectifs puisse être obtenu au prix d'un GNP stationnaire, mais aussi qu'un certain taux d'expansion du GNP puisse être l'effet mesurable de certaines améliorations industrielles souhaitables à mettre en oeuvre.

En général, toutefois, il serait aussi raisonnable de constater que l'expansion d'activités et d'emplois à taux de productivité faible (le "tertiaire" à la Fourastié), si elle n'était pas compensée par des améliorations industrielles adéquates dans les secteurs primaire et secondaire, c'est-à-dire que les taux de productivité pourraient y être augmentés, pourrait impliquer une forte réduction du taux général de croissance du GNP, avec un effet sur l'emploi négatif, ce qui paraît être le cas de la crise économique actuelle, mais qui ne

devrait pas être nécessairement interprété comme une régression, mais peut-être comme un progrès de "l'art de vivre", selon l'expression de Mill, ou de la "qualité de la vie", selon l'expression courante aujourd'hui, progrès qu'il faut seulement assortir d'une politique accrue de répartition, surtout de répartition des occasions de travail, à savoir de sa rémunération comme de sa charge.

Paragraphe 13.

- (17) On peut donc dire paradoxalement que, en général, la crise de nos économies est provoquée par un excès de productivité (des secteurs primaire et secondaire, dont le taux de productivité est élevé) et, en même temps, par un défaut à productivité de l'ensemble du système à cause de l'augmentation proportionnelle du secteur tertiaire, dont le taux de productivité est bas.

Mais le produit tertiaire, à faible taux de productivité, serait apprécié plutôt en raison de sa qualité que de son rendement quantitatif. La mesure de productivité utilisée n'est pas propre à bien exprimer la valeur de l'output de ces services. Au fur et à mesure que la proportion des services tertiaires augmente dans l'ensemble des activités, la mesure utilisée devient obsolète et "misleading": elle continue à exprimer une valeur, la quantité par heure ouvrée ("output per-man-hour") qui est plutôt une "dis-valeur" et une croissance qui est plutôt une décroissance. Aussi, ce mauvais indicateur risque-t-il non seulement de pervertir mais aussi d'inverser les valeurs, de faire traiter de décroissance une amélioration réelle et de rechercher comme progrès ce qui est en fait une régression.

De ce point de vue, il ne s'agit plus de plaider en faveur d'une croissance zéro ou d'une économie stable ou stationnaire, mais de modifier les indicateurs par lesquels on définit la croissance ou le développement et par lesquels on inverse la conception et la valeur, positive ou négative, du phénomène réel que l'on veut saisir et mesurer. Les changements structurels peuvent donc être évalués en termes de structures d'activités et d'emploi, mais non en termes de GNP, qui n'exprime plus la valeur du bien-être de la société post-industrielle ou tertiaire.

En ce qui concerne le plaidoyer en faveur de la croissance zéro ou de l'économie stationnaire, voir certains ouvrages, devenus désormais classiques, tels que Colin Clark, déjà cité (1961), Scitovsky (1964), Boulding (1966) et Mishan (1967). Voir aussi les contributions plus récentes de H.E. Daly (1971 et 1973). En ce qui concerne la relativité des indicateurs utilisés, les travaux de Nordhaus et Tobin (1973) et de J. Bénard (1974/2) sont plus indiqués.

Paragraphe 16 (i).

- (18) Au sujet des modifications de comportement de l'offre de travail, il existe une abondante documentation dans toute la recherche en économie du travail qui vise à mettre en évidence les aspects sociologiques et institutionnels du marché du travail. Les situations de plein-emploi qu'ont connues plusieurs pays dans les années 60 ont évidemment renforcé les analyses sur le comportement "non économique" de l'offre potentielle de travail. Mais le déclenchement (apparent ?) d'un chômage "officiel" avec la crise des années 70 n'a pas donné, à la surprise de certains chercheurs mais non d'autres, lieu au retour à un comportement "économique" de l'offre de travail.

Comme témoignage de cette situation, je voudrais citer celui d'un chercheur engagé dans le syndicat des métallurgistes d'Italie, pays où, pour des raisons structurelles pendant les années 60 et conjoncturelles pendant les années 70, le chômage a toujours existé: "L'aire de travail protégé (syndicalement), à laquelle ne résistent pas toutes les personnes, jeunes, femmes, etc., en quête de travail, a tendance à se réduire de plus en plus, surtout dans l'industrie et dans l'agriculture... En revanche, on voit croître l'offre de travail vers des activités non protégées syndicalement, qui permettent des gains consistants, sont concentrées en brèves périodes de temps, tels les travaux saisonniers, à temps partiel, etc. Cette offre émane surtout d'étudiants, à partir de l'école supérieure, et de jeunes en quête d'emploi, qui préfèrent ces activités irrégulières, intermittentes et non protégées, mais laissant beaucoup plus de temps libre pour les études, la famille et d'autres occupations, à l'entrée dans un emploi industriel, dont la seule contrepartie est la stabilité, mais non la rémunération ou l'utilisation de la formation reçue" (Capecchi, 1978, p. 31). Le même auteur signale que, dans la province de Bologne, où s'exerce son activité syndicale, environ 80 % des jeunes inscrits au chômage ont opposé un refus très net à accepter un travail, proposé sur la base d'un accord patronat-syndicats dans plusieurs secteurs d'activité. Et on sait que d'étonnantes situations de ce genre se répètent dans toutes les régions de l'Italie, en particulier pour l'application de la loi d'aide aux contrats formation-travail.

Annexe au:
SME/SC/83.10

Cette situation et des situations semblables se produisant dans d'autres pays industriels où le chômage augmente font penser à un comportement, dit "non économique", qui va bien au-delà de la segmentation des marchés du travail et qui concerne bien plus le mode de vie des demandeurs d'emploi que leur situation de chômeurs.

Paragraphe 20 (ii).

- (19) Malheureusement, on doit constater que, en dépit de plusieurs prises en compte des changements structurels du comportement de l'offre de travail, et donc des marchés du travail, les instruments et les mesures des politiques officielles visant à favoriser l'emploi, mises en place par les gouvernements, se réfèrent toujours à un modèle de fonctionnement du marché du travail plutôt théorique et largement dépassé: ce modèle consiste toujours à stimuler l'embauche par des entreprises, existantes ou à créer, dans une ligne de production qui ne rencontre ni un véritable marché de consommation, ni une main-d'oeuvre véritablement disponible.

Pourquoi, alors, ne pas orienter ces politiques, pour une partie importante de leur incidence, même financière, vers la stimulation de l'autoconsommation, c'est-à-dire vers cette aire croissante, où se rejoignent les besoins de la production et les besoins de la consommation, dans un processus plus flexible et plus adaptable ?

Paragraphe 23 (i).

- (20) A propos du niveau de la pression fiscale, on sait que l'élasticité de la dépense publique par rapport à la formation des ressources (GDP) est depuis longtemps supérieure à l'unité et, en plus, qu'elle a tendance à croître. Par exemple, pour l'ensemble des pays de l'OCDE, elle est passée de 1,20 dans la période 1967-76 à 1,28 dans la période 1972-76. Dans les pays de l'OCDE, le poids des dépenses publiques sur le GDP a, approximativement, connu l'évolution moyenne suivante: 25 % dans les années 50; 35 % dans les années 60; 45 % dans les années 70; et il y a des signes qui indiquent que, dans les années 80, on dépassera nettement les 50 % (Voir les détails dans

l'étude L'évolution de la dépense publique, OCDE, 1978). Mais, comme le remarque très justement cette étude, "it could be argued that the achievement of high or full coverage marks a turning point. From that point, further decisions as to increased expenditure are of a different nature. They no longer need to be taken to fulfil the ideal of a minimum to everybody. In many OECD countries the access of all citizens to certain basic services and minimum income levels is achieved. Instead, new expenditure decisions have to stem from conscious policy decisions designed to increase resources per student, or to embark upon compensatory education promoting the chances of the less favoured members of society, or to raise relative benefits for pensioners or for the unemployed, or to gear medical care programmes towards groups more in need of public assistance or whose health profile presents greater risks, and so on... There appears to be considerable scope for "rationalisation" of programmes to gear them better to their objectives, and this might itself be expected to release resources for further selective and targeted expansion to meet new needs and to make some further improvements, especially in benefit levels for the poorest recipients of assistance" (Inidem, pp. 30-31).

Dans les systèmes économiques occidentaux, les dépenses publiques sont, bien entendu, financées par les systèmes fiscaux. Et, sauf variations marginales, l'élasticité du revenu fiscal de l'Etat par rapport au GDP, et donc de la charge fiscale par rapport aux revenus du secteur privé, est, en gros, parallèle à l'élasticité de la dépense publique par rapport au GDP. Même en ce qui concerne la charge fiscale globale, on est arrivé à un tournant au-delà duquel on devra envisager d'autres formes de financement de la dépense publique, qui ne cesse de croître, ou bien on devra envisager d'autres formes de financement non public de ces mêmes services dont on enregistre la demande croissante.

Les implications générales de cette situation de crise du système fiscal conventionnel ont été analysées dans l'ouvrage, très discuté, de O'Connor (1973). Le fait que cet ouvrage exagère l'effet destructeur de cette crise et répète la thèse de l'effondrement de l'Etat, déjà contestée par Schumpeter à la fin de la première guerre mondiale et qui peut être encore moins prise en considération aujourd'hui après le succès remarquable dû au "welfare state" depuis la dernière guerre mondiale, ne signifie pas que plusieurs de ses considérations sur les limites physiques de la tolérance à la charge fiscale ne soient pas entièrement acceptables, surtout en présence d'un déclin de la rentabilité des entreprises privées, comme l'avait d'ailleurs lucidement avancé Schumpeter lui-même, dans son ouvrage dédié lui aussi à la crise financière de l'Etat fiscal (1918, éd. anglaise de 1954).

- (21) Des considérations ultérieures sur la charge fiscale peuvent être trouvées dans King (1975), Beck (1976) et Pedone (1981).

Paragraphe 23 (ii).

- (22) Sur le thème de la crise d'efficacité du "Welfare State", une importante littérature s'est développée récemment. Citons essentiellement les travaux d'une importante conférence de l'OCDE sur les politiques sociales dans les années 80, publiés sous le titre L'Etat protecteur en crise (OCDE, 1981). Dans les rapports de cette conférence, celui du Prof. Rudolf Klein vise particulièrement à souligner les coûts et le risque d'une institutionnalisation de l'Etat Protecteur, porteur d'une certaine sclérose des activités et d'une rigidité des nouvelles demandes de la société (Klein, 1981). Voir d'autres contributions du même auteur sur ce problème (1977, 1980/a et 1980/b). Les essais rassemblés par R. Rose (1980) approfondissent remarquablement le thème d'une nécessaire "resocialisation" du "welfare state". Voir aussi les essais récents, du milieu fabianiste sur la nécessité de réformer le "Welfare State" (Gzennerster, éd., 1983).

Toute critique des mécanismes du "welfare state" sensibilise fortement ses partisans convaincus. Certaines critiques ont un accent si réactionnaire que cette sensibilité est justifiée. Mais, comme l'affirme très justement un des coauteurs du livre cité sur l'avenir du "welfare state" en conclusion de ses analyses sur les désillusions du système: "nothing implies... that the welfare state should be dismantled and its key institutions handed back to private enterprise. There are excellent reasons for maintaining state ownership and control of health services, institutions of higher education, council houses and public transport... But the preservation of state control does necessarily imply the preservation of existing systems of state subsidy. It is perfectly feasible to have one without the other. The state does not have to provide its services free or at subsidied prices. What is being argued here, essentially, is that redistribution policy should concern itself less with subsidising services and more with the "subsidising" the poor... (Le Grand, 1983; voir aussi du même auteur un livre sur la stratégie de l'égalité: 1985).

Paragraphe 23 (iii).

- (23) Voir à cet égard les argumentations très percutantes de Fred Hirsch (1978) et de Tibor Scitowky (1976).

Paragraphe 24.

- (24) Pour un bilan de la discussion sur la crise de l'Etat Providence, outre le volume déjà cité de la conférence de l'OCDE, voir le rapport de B. Cazes (1981), le livre de P. Rosuvallon (1981), la communication de Greffe au colloque de Frascati (1982), l'article de A.O. Hirschman (1980) et aussi un essai assez pessimiste de Joan Robinson (1980).

Paragraphe 28.

- (25) Dans plusieurs pays, l'inefficacité des services publics traditionnels a provoqué des formes radicales de privatisation, notamment dans les services postaux et de police. L'inefficacité des services de la justice a aussi engendré le développement de formes d'arbitrage privé, de systèmes de conciliation dans les conflits juridiques, surtout dans le domaine commercial, et cela entraîne des coûts privés non négligeables.

Paragraphe 30.

- (26) En ce qui concerne le plafonnement des possibilités d'emploi dans les secteurs traditionnels, ce caractère de l'évolution du marché du travail a été mis en évidence, bien avant le déclenchement de la crise des années 70, par les auteurs de la théorie "structuraliste" du marché du travail lui-même. Voir, par exemple, le schéma de raisonnement bien connu de Lipsey (1967) et les analyses de Killingsworth (1966 et 1970). Evidemment, la thèse des structuralistes a connu un regain de crédit après la crise des années 70. Voir à ce propos les débats de la réunion d'experts, déjà citée, de l'OCDE en mars 1977 (OCDE, 1979), en particulier le résumé par Malinvaud (1979) d'une partie des débats, et le rapport de Drehuis (1979).

Paragraphe 33 (i).

- (27) En plus des études sur la contribution des ménages à la production et au revenu réels citées à la note (13), rappelons les travaux de Burns (1975 et 1977) et, en France, de Chadeau et Fouquet (1981), de Corpet, Gaudin et Schiray (1980) et d'Archambault (1982), en Allemagne de Kontos et Walser (1978), de Schmolders (1980) et de Kittler (1980).

Mais l'économie des ménages s'accompagne de toute

une série d'activités non marchandes, mais non publiques et donc non officielles, qui ont de plus en plus retenu l'attention à cause de l'élargissement de leur rôle dans la société post-industrielle, et pour lesquelles on a proposé l'appellation d'économie "informelle" ou non officielle. Une vision globale de l'économie conduirait à tenir compte de l'économie informelle comme de l'économie formelle, parce que leurs interdépendances sont très fortes et que tout phénomène ou intervention concernant l'une a forcément des répercussions sur l'autre. Voir à cet égard les argumentations de David Ross (1983), de Dyson (1981), de Nicholis et Dyson (1982) et de Badir (1981), qui reflètent fortement le point de vue canadien sur le sujet. Rappelons les travaux du Vanier Institute of the Family d'Ottawa, au sein duquel on a créé un Réseau sur l'économie informelle. Voir (The) Canadian Network on the Informal Economy, dont émane une remarquable bibliographie (1982), et qui a publié plusieurs travaux: signalons encore Ross (1979/a et 1979/b) et Ross et Usher (1983).

Dans les derniers temps, l'économie informelle a suscité partout un intérêt croissant. Voir Gershuny (1979/a, b et c), S. Henry (1980), Greffe (1981), Berger, Heinze et Olk (1982), et encore Heinze et Olk (1982). Voir aussi la bibliographie raisonnée de N. South (1980) et un aperçu de la Commission de la Communauté européenne (Smith, 1981).

En ce qui concerne plus précisément l'action volontaire, qui est une réalité depuis longtemps et a fait l'objet de considérations et d'analyses à partir de l'ouvrage classique de Lord Beveridge (1943), on a des travaux plus récents, qui témoignent d'un intérêt renouvelé et à jour sur les chances de ce type d'activités dans la société post-industrielle. Voir aussi les travaux de Weisbrod (1977), une analyse française d'Eme et Laplume (1981) et plusieurs travaux canadiens presque officiels: National Advisory Council on Voluntary Action (1977), Carter (1975) et Chapin (1977). En Italie aussi, on a récemment étudié la sociologie du volontariat: Ardigò (1981), Fossi-Scumé (1979 et 1980) et Tarozzi et Bernfeld (1981).

Paragraphe 33 (ii).

- (28) C'est de cet aspect que relève la discussion créée par les interventions de Gutmann (1978, 1979/a et b). Aux Etats-Unis en particulier, le problème du chômage caché a fait l'objet d'un certain débat. Voir Clarkson et Meiners (1977) et Devens (1979). Pour la France, voir Coeffic (1982), Fondi, Stankiewicz et Vanneecle (1982) et l'essai d'analyse non conformiste sur le travail à domicile de Courault (1982). Citons enfin un travail très stimulant à cet égard d'Ivan Illich (1980).

Paragraphe 33 (iii).

- (29) Sur l'économie souterraine, il existe une vaste littérature, qui échappe à l'objet spécifique de notre analyse, et qui est très indirectement liée à la notion de tiers-secteur. Signalons seulement quelques ouvrages qui ont examiné le renforcement de ces liens. D'abord, l'anthologie rassemblée par V. Tanzi (1981), une contribution de Rosanvallon (1980) et, en ce qui concerne la mesure de l'économie souterraine, les analyses de Feige (1979) d'une part, et de Denison (1982) d'autre part. Pour les U.S.A., voir Simon et Witte (1979); pour la France, Gaudin et Schiray (1982), pour l'Allemagne, Gretschan (1980 et 1982) et Frey (1980); pour l'Italie, Saba (1980) et Bagnasco et alii (1978); pour l'Espagne, Santos (1982), Picò et Sanchis (s.d.); pour l'Angleterre, MacAfee (1980); enfin, une enquête de la Commission de la C.E.E. (Tahar, 1980). Sur le concept d'emploi clandestin, voir Charreyton (1979); Degrazia (1980), Amselle (1981) et Barthélemy (1981).

Paragraphe 33 (IV).

- (30) Cette crise industrielle, qui est largement imputable à la crise de la production (et, en amont, de la consommation) de masse, dépasse largement les frontières qu'on essaiera de fixer au tiers-secteur. Mais, au sein de la tendance généralisée à la décentralisation, la possibilité s'est accrue de voir se répandre des unités de production dont les capitaux à risque, et donc la demande d'accumulation, sont modestes. Cela a créé, à l'abri de la grande concentration capitaliste, un secteur, qui, même s'il a juridiquement un caractère privé, tout comme la grande société capitaliste anonyme, reçoit cependant protection et aide financière des pouvoirs publics, dans une sorte d'intégration corporative entre secteurs public et privé, à laquelle même les syndicats ouvriers n'ont pas été étrangers. Dans certains pays, ce secteur non corporatif a montré la plus grande vitalité, précisément parce qu'il est à l'abri d'une protection contre une conversion imposée par la structure nouvelle des marchés et par l'évolution technologique.

D'autres analyses générales sur l'expansion récente des petites et moyennes entreprises constatée dans tous les pays européens peuvent être trouvées dans ABT Forschung (1981), Baroin et Fracheboud (1981), une revue du UK Department of Industry (1981), une recherche de Gudgin et Fothergill (1979) portant en particulier sur l'expérience anglaise, et un ensemble de contributions dans l'ouvrage de Capecchi et alii (1978), qui donne un aperçu de l'expérience italienne. Pour les Etats-Unis, on a cité déjà les recherches officielles du US Congress (1979) et de Birch (1979).

Paragraphe 33 (v).

- (31) L'ensemble des réflexions en faveur de la décentralisation est plutôt orienté idéologiquement, ainsi qu'en témoigne l'ouvrage très connu de E.F. Shumacher, "Small is beautiful" (1973). Il en est résulté un mouvement vers un nouvel humanisme économique et, en général, vers toutes les formes d'activités économiques autogérées, marchandes ou non, à but lucratif ou non. Les ouvrages sur le sujet sont nombreux et nous nous bornerons à citer Eli Ginzberg (1976), Loebel (1975), Lutz et Lux (1979), Robertson (1974, 1976, 1980).

Paragraphe 33 (vi).

- (32) Voir, par exemple, pour la France, le numéro d'Economie et Humanisme intitulé "Un second souffle pour l'économie sociale" (n° 264, mars-avril 1982). Voir aussi: Soulage (1981), Viennoy (1981).

Paragraphe 36.

- (33) Voir à propos de cette nomenclature le rapport de J. Delors et J. Gaudin sur le troisième secteur en France (1978).

Paragraphe 47.

- (34) Dans l'ouvrage de F. Archibugi (1957), on a parlé des activités associatives et communautaires et surtout d'un secteur privé-collectif (privato-collettivo) précisément pour mettre en relief la double face de ce système nouveau, tout en le différenciant des deux autres systèmes. Les syndicats ouvriers étaient considérés comme les protagonistes de ce nouvel esprit associatif car ils agissent sur le plan de l'autonomie privée avec une fonction largement collective.

Paragraphe 52.

- (35) L'auteur a eu l'occasion de développer plus longuement la réflexion sur les caractères différentiels de l'économie associative dans un rapport au colloque, déjà cité, de l'IPSE à Paris en 1982 (Archibugi, 1982).

La taxonomie dégagée pour cerner le troisième secteur s'éloigne des définitions en cours d'élaboration, en France par exemple, en vue de la construction d'un compte satellite de l'économie sociale (voir, à cet égard, Greffe, Dupuis et Plieger, 1983, pp. 38 sqq). En pratique, les chiffres en cours de collecte dans ce pays sur la consistance de l'économie sociale montrent que les activités à but lucratif sont très limitées au sein de l'économie sociale. Selon une estimation de l'INSEE (Kaminski, 1982) sur un ensemble de 1.140.000 salariés relevant de l'économie sociale, 62 % appartiennent aux associations qui sont apparemment sans but lucratif, 14 % aux mutuelles, également sans but lucratif, et le reste essentiellement aux coopératives. Parmi ces dernières, il faut distinguer les coopératives marchandes, dont l'objectif est l'obtention d'un gain pour les associés (coopératives agricoles, de commerçants, d'artisans, maritimes, de transporteurs et enfin les coopératives ouvrières de production), qui seraient plutôt à assimiler aux petites entreprises et seraient donc en dehors du troisième secteur, et les coopératives d'usagers (consommation, habitation, épargne et crédit), qui peuvent être à juste titre dans le système du troisième secteur et répondre aux règles de l'économie associative.

Il faut d'ailleurs noter que le relevé français montre que c'est le secteur des associations proprement dites qui a connu un essor étonnant, presque une explosion, au cours des derniers temps. Malgré les difficultés de décompte, on estime que, dans ce pays, lors des premières décennies du siècle, à peine une centaine d'associations étaient créées chaque année. Entre les deux guerres, le rythme est d'environ 1000 par an. Après la guerre, la cadence explose: 5000 par an dans les années 50; 10.000 dans les années 60; 20.000 dans les années 70; 30.000 après 1977. Bien que le taux de mortalité de ces associations soient étonnamment proche de celui des créations, on estime entre 300.000 et 500.000 le nombre des associations existantes en France (voir Kaminski, o.c.).

Selon ladite recherche, parmi celles qui sont en régression, en valeur absolue ou relative, on peut citer les associations de chasse, les associations para- et post-scolaires (amicales laïques, foyers socio-éducatifs), les associations de jeunesse, les associations sportives d'écoles et d'entreprises, les associations religieuses. En revanche, progressent nettement les associations à fonction économique, prestataires de services: associations de personnes âgées ou pour les personnes âgées, associations du secteur santé-action sociale, associations de quartiers ou d'habitants. Il en est de même des

associations spécialisées à vocation culturelle, sportive ou le loisirs: associations de sauvegarde du patrimoine (naturel ou culturel), associations musicales, associations de gymnastique, clubs de sibistes, etc.

Nous n'avons pas trouvé pour d'autres pays de statistiques valables de ce mouvement association à grande échelle, qui s'insère entre l'économie du marché et de la libre entreprise à but lucratif et l'économie public, voire constitue un contre-pouvoir ou, au moins, un pouvoir autonome. L'impossibilité de trouver ces statistiques est due probablement au fait qu'elles n'existent pas, étant donné que, dans tous les systèmes juridiques, aussi différents soient-ils, les associations ne sont sujettes à aucun enregistrement. Aussi, ressent-on le besoin d'une définition et d'une réglementation des activités constituant le tiers-secteur, au moins pour suivre le phénomène de leur développement (voir les prochains paragraphes 45-49).

En Allemagne fédérale aussi, le mouvement coopératif traditionnel, qui, dans les dernières années, a connu un certain déclin, a gardé de l'importance dans le secteur du crédit, avec plus de 100.000 salariés, ainsi que dans les secteurs de la consommation et de l'habitation. D'autre part, le mouvement "alternatif", qui, en Allemagne plus que dans d'autres pays, reste nettement séparé du secteur coopératif traditionnel, se concentre dans des activités de service (70 %) et politiques (18 %) et limite ses activités de production à seulement 12 %. On estime d'ailleurs que, pour 60 à 65 % de ses activités, le mouvement est concentré sur ce qu'on pourrait appeler l'autoconsommation, "self-service" ou "self-help". Sur le mouvement "alternatif", voir Huber (1980/a) et, sur le mouvement coopératif, l'enquête de la CEE (TEN, 1981).

On peut dire pourtant que l'essor de ces derniers temps de l'économie sociale ou coopérative est attribuable aux sections de cette économie qui ont repris le rôle de prestataires de services pour leurs associés, sans être concurrentielles sur les marchés du secteur productif et donc sans être contraintes par les impératifs de productivité et d'efficacité.

- (36) Sur les effets induits du capital humain, voir le travail de Berger et Neuhaus (1980).

Paragraphe 56.

- (37) Une bibliographie relative au tiers secteur n'est pas possible et ne serait même pas utile avant que soit mise au point une sorte de taxonomie des activités qui en relèvent.

C'est en France qu'on le plus, mais aussi de la façon la moins précise, parlé du tiers-secteur. Voir Delors et Gaudin (1976, déjà cité, et 1979), Rocard (1981), un document de la Fondation pour la recherche sociale (1978), un rapport du groupe Echange et projets (1982). Sur l'économie associative, il faut en outre consulter les travaux français suivants: Dupuis (1980), Caroux (1978), Gaudin (1980), Caul Futy (1978) et enfin un numéro de la revue Esprit (n° 6, juin 1978) sur "La démocratie par l'association".

En Allemagne (et en Autriche avec Egon Matzner, 1979 et 1981), on a plutôt parlé de eigen-initiativen, d'initiatives autonomes, ou plutôt de projets "alternatifs". En plus des travaux et documents déjà cités dans la note (14), une analyse des conséquences de ces expériences est faite par Schwendter (1979), Steinert (1981), Hollstein et Penth (1980). Un auteur à recommander pour son information et ses conclusions est J. Berger (1982/a et 1982/b), ainsi que les autres contributions de l'ouvrage collectif édité par Benseler, Heinze et Klonne (1982). Voir aussi les expériences décrites dans un autre ouvrage collectif, édité par Olk et Otto (1982) et l'article de Joerges (1981). Une reconstruction théorique de la nouvelle économie sociale est faite par Badelt (1980). Une vue critique se trouve dans von Weizsacker (1978 et 1979).

En Angleterre, la réflexion sur la nouvelle forme de services autonomes est bien représentée par l'ouvrage de J. Gershuny, déjà cité (1978) et d'autres contributions du même auteur (1979), ainsi qu'en collaboration avec R.E. Pahl (Gershuny et Pahl, 1979, 1980).

En Italie, la notion d'un troisième secteur a été avancée par G. Ruffolo (voir, par exemple, 1981). En 1977, un groupe de réflexion de la CEE, présidé par M. Ruffolo, avait introduit dans son rapport (CEE, 1977) l'idée d'un troisième système d'organisation sociale qui s'ajoute au système du marché et au système administratif: le système coopératif et communautaire, sur lequel il était recommandé de pousser l'analyse et la recherche. L'année précédente, l'autoconsommation sociale du tiers secteur avait été à la base d'un modèle nouveau de développement économique, défendu par l'autre groupe, déjà cité, de la CEE, auteur du rapport Maldague, du nom de son Président, Commissaire au plan belge (CEE, 1976).

Pour les États-Unis, on a déjà cité à la note (14) les sources les plus intéressantes concernant ce mouvement nouveau. On conseillera les études de B. Stokes (1981), l'approche, assez théorique, de R.D. Hamrin (1980) et le volume collectif de Feather (1980). Au Canada, sont très intéressants l'ouvrage de Mark Satin (1978) et les considérations de Novia Carter (1981).

Paragraphe 58.

- (38) Voir le rapport, déjà cité, de Delors et Gaudin (1978, pp. 68-69).

Paragraphe 59.

- (39) Voir les conclusions de F. Bloch-Lainé dans la revue "Pour" (déc. 1980) en ce qui concerne la progression des associations. Voir aussi les très intéressants articles antérieurs du même auteur (1977 et 1978), qui considèrent les associations comme un "contre-pouvoir". En France au moins, une sociologie des associations a été développée par Meister (1972 et 1974) et dans un article de Passaris (1981), qui donne un compte rendu de la vie associative en France. Une analyse d'ensemble du mouvement des idées et des expériences est amorcée par X. Greffe (1981), qui y voit un passage ou une transition de l'Etat Providence à une Société solidaire.

Paragraphe 61.

- (40) On recommandera la vue d'ensemble proposée par Lester C. Thurow, dans son rapport à la conférence, déjà citée, de l'OCDE sur les politiques sociales dans les années 80 (Thurow, 1981).

Paragraphe 62.

- (41) Cela correspond au fait que la moitié seulement des chômeurs officiels actuels seraient disposés à prendre un travail à temps plein (40 heures par semaine), avec discipline de travail et contrat stable. En imaginant l'hypothèse d'une norme heudomadaire de travail de 20 à 25 heures, les chômeurs effectifs seraient bien plus nombreux que ceux que recensent les statistiques actuelles, parce que se réduirait le nombre des chômeurs découragés, qui, aujourd'hui, refluent du marché du travail vers la famille, les loisirs ou les activités non formelles (payées ou non).

Cela signifie que les statistiques du chômage ont une signification très limitée parce qu'elles sont sujettes à sous-estimation ou à sur-estimation, selon le paramètre de comportement envers le travail auquel on se réfère, le plus souvent la durée standard du travail, mais aussi les autres conditions de son exercice.

Paragraphe 66.

(42) En France, il y a eu de nombreuses discussions entre partisans d'un circuit spécifique de financement aux entreprises du tiers-secteur et partisans d'une banalisation de ce financement, c'est-à-dire l'application à ce secteur des règles et conditions similaires à celles de tout marché de capitaux. Voir, à ce sujet, un aperçu du débat dans Greffe, Dupuis et Pflieger (1983, pp. 80-97), où sont énumérés les avantages et désavantages des deux systèmes. Il faut toutefois tenir compte que la notion de tiers-secteur ou d'économie sociale, telle qu'elle est utilisée dans cet ouvrage et le débat dont il fait état, englobe un espace économique nettement plus large que ce qui résulte d'une identification plus précise de l'économie associative, que souhaite notre propre contribution. Il se pourrait donc que les avantages d'une banalisation par rapport à ses désavantages soient plus évidents pour la portion de l'économie sociale la plus liée à l'activité marchande, au marché et à ses conditionnements, au but lucratif prépondérant de l'initiative. C'est le cas des petites entreprises familiales ou coopératives de production de biens et services marchands, qui, de quelque façon, doivent faire face à une concurrence avec les entreprises plus capitalistes des mêmes marchés. En revanche, les avantages d'un circuit spécifique pourraient être supérieurs aux désavantages dans le cas des activités sans recherche de profit et de "self-service", qui constituent le noyau de l'accroissement des activités nouvelles envisagées dans notre analyse.

Il se peut, par conséquent, qu'une meilleure définition du tiers-secteur puisse aider à mieux éclairer les termes du débat en à réduire sa portée.

Il est quand même intéressant qu'une note récente de la Délégation à l'économie sociale, nouvellement mise en place par le gouvernement français (voir J. Jeantet, 1982), ait souhaité l'instauration d'une série de mesures très intéressantes, visant à renforcer l'autonomie de financement du secteur de l'économie sociale tout entier. Ces mesures cherchent, d'une part, à faciliter l'achat de parts sociales par les coopérateurs dans les coopératives, d'autre part à créer cinq instruments financiers nouveaux:

- 1) un Titre spécifique de participation à l'économie sociale;
- 2) un Institut de développement de l'économie sociale (IDES), ayant un rôle de promotion et de financement;
- 3) des Sociétés de développement de l'économie sociale;
- 4) des Sociétés d'investissement de l'économie sociale;
- 5) des Fonds communs de placement de l'économie sociale.

Les participations au capital de l'IDES proviendraient prioritairement de l'Etat, des Fédérations ou Confédérations de l'économie sociale, des Banques de l'économie

sociale (Crédit mutuel, Crédit coopératif, banques populaires, B.C.C.M., Crédit agricole, et même les Caisses d'épargne, dans le cadre d'une réforme de leur finalité), les Assurances sociales et des Mutuelles, les Collectivités territoriales, locales, départementales, régionales.

Le projet de Délégation à l'économie sociale sera probablement contrarié, y compris avec des arguments techniques, par les intermédiaires financiers des circuits normaux, parce qu'il représente l'introduction d'une capacité de drainage de l'épargne, ainsi détournée de ces circuits. Il est aussi contesté comme pouvant représenter une sorte de centralisation, en face d'initiatives typiques, comme celles de l'économie sociale, articulées sur le terrain et répondant à des situations précises.

Il ne faut d'ailleurs pas oublier que l'autonomie financière locale, si elle représente aussi une autonomie des recettes financières, constitue une entrave à l'introduction de nouveaux instruments, qui, surtout au début, ont besoin d'une "masse critique", qui puisse être alimentée simultanément par plusieurs sources, donc avec un important espace à gérer.

Devant le projet français, on peut se demander si les sources envisagées suffiraient, même au niveau national, à détourner des portions importantes de l'épargne ou de la formation de capital de leurs circuits traditionnels, et si on ne pourrait pas envisager une sorte de convergence des moyens avec ceux de l'épargne contractuelle, dont il sera question ailleurs.

Paragraphe 66.

- (43) A propos des voies nouvelles de financement privé, un exemple intéressant de "banque alternative, fondé sur le prêt sans intérêt, est celui de certaines initiatives prises en Belgique, par exemple "El Rawette" à Jumet et "Le Pivot" à Dison. "Le but du Pivot est de récolter des fonds auprès de ses membres. Les dépôts se font sans intérêt, pour une durée fixée par le déposant lui-même et sont récupérables à la date prévue dans un contrat signé par le déposant et par Le Pivot. Avec ces dépôts et aussi des dons, les statuts du Pivot prévoient d'accorder des prêts sans intérêt à des organisations soucieuses de promotion humaine, c'est-à-dire des organisations qui s'occupent en priorité des couches les plus défavorisées de la

population et les aident dans une prise de conscience individuelle et collective" (ASBL Le Pivot, "Des prêtres sans intérêt", document de présentation, Dison; cité par Greffe, Dupuis et Pflieger, p. 119).

Voir aussi, sur le sujet, plusieurs réflexions dans les nombreuses contributions du récent ouvrage collectif édité par Glennerster à la Fabian Society (1983).

Paragraphe 72.

- (44) Sur les fonds syndicaux ou salariaux, il existe déjà pas mal de littérature. Les travaux de R. Meidner (1978 et 1982) sont très significatifs, ainsi que ceux de H. Brems. Précédemment, une documentation a été préparée par l'OCDE (1970) et par la Commission des Communautés Européennes (1979). Voir aussi une contribution très ancienne de l'auteur de ce rapport (Archibugi, 1958 et 1969/a) et d'autres, plus récentes (1978/a et 1981/b).

Paragraphe 76.

- (45) Voir Dducker (1955).

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABT FORSCHUNG (1981), An Overall View of Employment in Small and Medium Sized Enterprises in the EEC, (mimeo) (Programme of Research and Action on the Development of the Employment Market), Commission of the EEC, Brussels.
- ALVARO G. (1979), "L'Italie sommersa che non paga le tasse", in : Mondo Operaio, Febbraio 1979.
- AMSELL J. L. (1981), "Economie souterraine, Economie sans mystère", in : Futuribles, 40, janvier 1981, p. 55-62
- ARCHAMBAULT E. (1982), l'économie cachée de la famille, (roneo), Université de Paris I, Laboratoire d'Economie Sociale.
- ARCHIBUGI F. (1957), Panorama delle Relazioni Industriali nell'epoca delle Automatismi. (Rapport, Colloque National "Problèmes de l'Automatisme", Conseil National des Recherches, Milan, avril 1956), CNR, Rome 1957.
- (1958), "Pianificazione economica e contrattazione collettiva" in : Studi Economici, Dicembre 1958, p.482-517
- (1969/a), "Alcuni criteri di riferimento per una politica dei redditi conformi agli obiettivi della programmazione". in : Archibugi F. e F. Forte (a cura di), Politica dei Redditi e Pianificazione, Etas-Kompass, Milano 1969.
- (1969/b), "Il compito dei Sindacati nel meccanismo di Pianificazione", in : Archibugi F. e F. Forte (a cura di), Politica dei Redditi e Pianificazione, Etas-Kompass, Milano 1969.
- (1977), Critica del Terziario. Saggio su un nuovo metodo di analisi delle attività terziarie. Centro di Studi e Piani Economici, Roma 1977.
- (1978/a), "Sui nuovi compiti del Sindacato", in ; Archibugi F. et alii, La Questione Sindacale, oggi, Edizione Lavoro Roma 1978.
- (1978/b), les instruments comptables et institutionnels d'une véritable planification sociale, (Rapport, Colloque du Comité Planification et Prospective, Institut International des Sciences Administratives, Sousse, Tunisie. Mai 1978) (roneo).
- (1979), La domanda di programmazione e il Sindacato, Edizioni Lavoro, Roma 1979.

- ARCHIBUGI F. (1981/a), "Contrattazione collettiva e programmazione : Prospettive", in : Progetto, n.3, 1981.
- (1981/b), "Dal risparmio contrattuale al Fondo di solidarietà", in : Merlo V. (a cura di), Controllare l'accumulazione, Edizioni Lavoro, Roma 1981.
- (1983), New Policy Instruments for Social Development (roneo) (Report to the Conference "Out of Crisis" of the Forum for International Political and Social Economy, IPSE Forum, Paris, March 1983).
- ARCHIBUGI F., J. DELORS & S. HOLLAND (1978), "Planning for Development", in : Holland S. (Ed.), Beyond Capitalist Planning, Blackwell, Oxford 1978.
- ARDIGO' A. (1981), Volontariato, Welfare State e Terza Dimensione, in : Ricerca Sociale, n° 25, 1981.
- "AUTREMENT" (1980), Les Nouveaux Entrepreneurs, (roneo) (Rapport du Colloque de Lille, oct. 1979), Paris 1980.
- (1982), Un autre modèle de travail, un autre modèle d'entreprise, (roneo) (Rapport du Colloque de Nancy, nov. 1981), Paris 1982.
- BADELT C. (1980), Sozialoekonomie der Selbstorganisation, Frankfurt - New York 1980.
- BADIR D.R. (1981), "Informal Economy : A New Economy ?" in : Canadian Home Economics Journal, 31, spring 1981.
- BAGNASCO A., M. MESSARI & C. TRIGILLA, (1978), Le problematiche dello sviluppo italiano, Feltrinelli, Milano 1978
- BAROIN D. & P. FRACHEBOUD, Développement de la Politique de l'Emploi : Petites et Moyennes Entreprises et Création d'Emploi dans la CEE, (roneo) (Programme de recherche et d'actions sur le développement du marché du travail), Commission CEE, Bruxelles 1981.
- BARTHELEMY Ph. (1981), Economie Souterraine : Concept et Mesure, (Centre d'Analyse Economique F.E.A.), Aix-en-Provence 1981.
- BAUER P. T. & B.S. YAMBY (1951), "Economic Progress and Occupational Distribution", in : The Economic Journal, 1951
- BECK H. (1979) "Public Sector Growth : a Real Perspective" in : Public Finance, n° 3, 1979.
- BENARD J. (1974/a), "Problèmes et ambiguïtés du "hors-marché", in : V.A. Planification et Société, (Actes du Colloque d'Uriage, oct. 1973) P.U.G. Grenoble 1974.

- BENARD J. (1974/b), "The Proper Measurement of Economic Welfare", in: Laroff L. (Ed.), Towards a Plan of Actions for Landind : Problems and Perspectives, North-Holland, Amsterdam, 1974.
- BENOUN M. & P.SENICOURT (1981), "Creation d'entreprise: à la recherche d'une politique", in: Futuribles, 49, nov.1981
- _____ (1982), "Pour un système français d'aide à la création d'entreprise", in: Futuribles, 51, janv.1982
- BENSELER F., R. HEINZE & H.KLOENNE (1982), Zukunft der Arbeit, Eigenarbeit, Alternativoeconomie?, VSA-Verlag, Hamburg
- BERGER B. (1974), "People Work: the Youth Culture and the Labor Market", in: The Public Interest, spring 1974
- BERGER J. (1982), "Zukunft des autonomen sektors", in: Bense-
seler F. et alii (see)
- BERGER J., R.G. HEINZE & Th.OLK (1982), "(Un)Employment Problems and the Expansion of the Informal Sector", in: Huber J. (Ed.), Development of the informal sector in FRG (see)
- BERGER P.L. & R.J.NEUHAUS (1980), To Empower People: the Role of Mediating Structures in Public Policy, AEIPPR, Washington DC 1980
- BERNARD-BECHARIES J.F. & Ch.PINSON (1981), "Mode de vie et style de vie: quatre observations sur le fonctionnement des termes", in: Consommation, Revue de Socio-Economie, n.3 oct. 1981.
- BEST F. (Ed.) (1973), The Future of Work, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1973
- BEVERIDGE (Lord) W. (1948), Voluntary Action, Allen&Unwin, London 1948
- BIRCH L.D. (1979), The Job Generating Process (MIT Study for the Deptm. of Commerce), febr. 1979
- _____ (1981), "Who Creates Jobs?", in: The Public Interest, 65 fall 1981.
- BLACKABY F. (Ed.) (1979), De-Industrialization, Heinemann, London 1979
- BLADES D. (1982), "L'Economie souterraine et les Comptes nationaux", in: Etudes Speciales, OECD, 1982
- BLASI J.R. (1981), Employee Ownership and Self-Management in Legislation and Social Policy (Conference on "Exploring the Frontiers of the Possible Social Inventions for Solving Human Problems", American Sociological Association, August 1981, Toronto).

BLASI J.R., P.MEHLING & W.F.WHITE (1982), "The Politics of Workers Ownership in the USA", in Heller F. (Ed.), The International Yearbook etc. (see)

BOLTHO A. (1979), Courses and Causes of Collective Consumption Trends in the West, (paper to the IEA Conference on "Grants Economy and Collective Consumption", Cambridge, sept.1979).

BLOCH-LAINE' F. (1977), "Entre l'Administration et le Marché: les Associations gestionnaires", in: Revue d'Economie Politique, 1977.

_____ (1978), "Les Associations come contre-pouvoir", in: Pouvoirs, n.7, 1979.

_____ (1980), "Pour le Progres des Associations", in: Four, n.74, dec 1980.

BOULDING K.B. (1966), "The Economics of the Coming Spaceship Earth", in: Ressources for the Future (Ed.), Environmental Quality in a Growing Economy, John Hopkins 1966.

BREMS H. (1975) A Wage Earners Investment Fund: Forms and Economics Effects, Swedish Industrial Publications, Stokholm.

BURNS S. (1975), Home Inc.:The Hidden Wealth and Power of the American Household, Doubleday, Garden City NY 1975

_____ (1977), The Household Economy, Beacon Press, Boston 1977

CAFPE' F. (1981), La fine del "Welfare state" come riedizione del crollismo (roneo) (contributo al Convegno ISSOCO, Torino, dic. 1981)

CAMERON D. (1978), "The Expansion of the Public Economy:a Comparative Analysis", in: American Political Science Review 72,n.4 1978

(The)CANADIAN NETWORK ON INFORMAL ECONOMY (1982), A Bibliography on Material pertinent to Informal Economy (roneo) (The Vanier Institute of the Family) Ottawa, sept. 1982.

CAPECCHI V. et alii (1978), La piccola Impresa nell'Economia Italiana, De Donato, Bari 1978.

CAROUX F. (1978), "Typologie du secteur associatif," in: Esprit, n.6, juin 1978.

CARTER N. (1975), Volunteers: The Untapped Potential, Canadian Council on Social Development, Ottawa 1975

_____ (1981), The Small Community in a Steady-state Economy, (Paper for the Conference on Rural Development, Guelph University, may 1981).

- CAUL PUTY L. (1978), "Du syndicalisme familial au syndicalisme hors production" in: Esprit, juin 1978.
- CAZES B. (1981), "L'Etat Protecteur contraint à une double manoeuvre", in: OECD, L'Etat Protecteur en Crise, etc. (see)
- CEE, Commission (1976), Rapport du Groupe d'Etudes "Problemes de l'Inflation" (Rapport "Maldague"), Bruxelles 1976
- _____ (1977), Rapport du Groupe de Reflexion: Nouvelles Caracteristiques du Developpement Socio-economique: Un Pro-jet por l'Europe, Bruxelles 1977
- _____ (1979), La Partecipazione dei Lavoratori alla formazione dei Patrimoni (Memorandum 27-8-1979), Bruxelles
- CENSIS (1981), Tra sommerso e vitale. Luci ed ombre dell'industria italiana, Censis, Roma 1981.
- CHADEAU A. & A. FOUQUET (1981), "Peut-on mesurer le travail domestique?" Futuribles, 50, dec. 1981
- CHANCEL J. & P.-E. TIXIER (1981), "La nouvelle entreprise, une aventure moderne et interessante", in: Autrement, n.29 fevr.. 1981.
- CHAPIN H. (1977), Tapping the Untapped Potential: Toward a National Policy on Volunteerism, Canadian Council on Social Development, Ottawa 1977.
- CHARREYTON A. (1979), "L'Economie souterraine se developpe à l'Est comme à l'Ouest", in: Futuribles, 29, dec. 1979.
- CHOMEL A. (1982), "L'Economie sociale face à la Crise dans le changement" in: Economie et Humanisme, n.264, mars-avril 1982.
- CLARK C. (1940), The Conditions of Economic Progress, Macmillan, London 1940
- _____ (1961), "Growthmanship". A Study in the Mythology of Investment, (Hobart Paper n.10), Institute of Economic Affairs, London 1961
- CLARKSON K.W. & R.E. WEINERS (1977), "Government Statistics as a Guide to Economic Policy: Food Stamp's and the Spurious increase in the Unemployment Rates", in: Policy Review, Sumner, 1977.
- COATES G.J. (1981), Resettling America. Energy, Ecology, Community. Brick House Publ., Andover Mass. 1981
- COEFFIC N. (1982), "L'ampleur des emplois precaires", in: Economie et Statistique, INSEE n.147, sept. 1982
- CONTINI B. (1979), Lo sviluppo di una Economia parallela, Comunità, Milano 1979.

- CORPET O., J. GAUDIN & M. SCHRAY (1980), "L'autre moitié: l'économie cachée du secteur domestique et des marchés parallèles," (Compte-rendu de la Journée d'étude organisée à la Maison des Sciences de l'Homme, mai 1980), MSH-Informations, n.35, oct. 1980, Paris.
- COURAULT B. (1982), Le Travail à domicile en 1981: des formes passeistes du travail à des nouvelles formes hypothétiques d'emploi?, (Cahier du Centre d'Etudes de l'Emploi, n.24) PUF, Paris 1982
- DALY H.E. (1971), The Stationary-State Economy: Toward a Political Economy of Biophysical Equilibrium and Moral Growth, (University of Alabama, Distinguished Lecture Series n.2) 1971.
____ (1973) "Toward a Steady-State Economy: Introduction", in: Dale H.E. (Ed.), Toward a Steady-State Economy, Freeman S.Francisco 1973.
- DE GRAZIA R. (1980), "Clandestine Employment: A problem of our time" in: International Labour Review, sept.-oct.1980.
- DELORS J. & J. GAUDIN (1978), La création d'emploi dans le secteur tertiaire: le troisième secteur en France, (ronéo) (Programme de recherche et d'actions sur l'évolution du marché de l'emploi) Commission CEE, Bruxelles 1978
____ (1979), "Pour la création d'un troisième secteur" in: Comment créer des emplois (Dossier Travail et Société, Club Echange et Projets) Paris, mars 1979.
- DENISON E.F. (1982), "Is US Growth Understate Because of the Underground Economy? Employment Ratios Suggest No", in: Review of Income & Wealth, n.28 march 1982.
- DEVENS R.M. (1979), "Unemployment Among Recipients of Food Stamps and AFDC", in: Monthly Labor Review, march 1979.
- DHRYMES P.J. (1963) "A Comparison of Productivity Behaviour in Manufacturing and Service Industry", in: Review of Economic Studies, febr. 1963
- DRIEHUIS W. (1979), "Substitution Capital-Travail et autres Determinants structurels de l'emploi et du chômage", in: OECD, Les determinants structurels de l'emploi et du chômage, vol.II, Paris 1979.
- DRUCKER P. (1956), "The Employee Society", in: The American Journal of Sociology, 1956
- DUPUIS X. (1980), Le Travail dans les Associations: quelques propositions pour une quantification, (Communication au Colloque "Le Travail Non-marchand", Université de Paris, mars 1980)

- DUPUIS X. & X. GREFFE (1979), Rapport technique sur les méthodes de quantification du non-marchand, avec une application au cas des associations d'environnement, (Centre de Recherche "Travail et Société"), Paris 1979
- DUPRIEZ L.H. (Ed.) (1955), Economic Progress, Institut de Recherches Economiques et Sociales, Louvain 1955.
- DYSON W.A. (1981), "Seeing the Whole Economy, People first and foremost", in: The Canadian Business Review, Autumn 1981.
- "ECHANGE ET PROJETS" (1982), Le Tiers-Secteur: pourquoi l'aider a se developper? Comment l'aider? L'epargne peut-elle s'y intéresser? (roneo) Janvier 1982.
- "ECONOMIE ET HUMANISME" (1982), Un second souffle pour l'Economie Sociale, n.264, Lyon mars-avril 1982
- EME B. & Y. LAPLUNE (1981/a), "Les resaux d'entraide et de solidarité en France", in: Futuribles, n.40, janvier 1981.
- _____ (1981/b), "Les nouveaux entrepreneurs en France", in: Futuribles, n.49, nov. 1981.
- "ESPRIT" (1978), La democratie par l'association, n.6 juin 1978
- EUROPEAN TRADE-UNIONS CONFEDERATION -ETUC, European Trade-Union Institute (1979), Keynes Plus A Participatory Economy, EUROINST, Bruxelles 1979
- FABRICANT S. (1954), Economic Progress and Economic Change, NBER, New York 1954.
- FEATHER F. (Ed.) (1980), Throughout the '80: Thinking Globally, Acting Locally, World Future Society, Washington 1980
- FEIGE E.L. (1979), The Irregular Economy: Its size and macro-economic implications, Social Systems Research Institute, University of Wisconsin, Madison 1979.
- FISHER A.G.B. (1935), The Clash of Progress and Security, London 1935
- _____ (1945), Economic Progress and Social Security, MacMillan, London 1945.
- _____ (1953), "A Note on Tertiary Production" , in: The Economic Journal, LXII, n248 dec 1953.
- _____ (1954), "Marketing Structure and Economic Development", in: Quarterly Journal of Economics, LXVII n.1 fev.1954.
- FLENDER J.O. & R.S. MORSE (1975), The Role of New Technical Enterprise in the US Economy, (MIT Development Foundation Study), 1975

- FONDATION POUR LA RECHERCHE SOCIALE (1978), "Le Tiers-Secteur non-Marchand," in: Recherche Sociale, n.67, juillet-sept. 1978.
- FORTE F. (1979), "I Conti dell'Economia Sommersa", in: Mondo Operaio, febbraio 1979.
- FOUDI R., F. STANKIEWICZ & N. VANECCLOQ (1982), "Le chomeurs et l'economie informelle", in: Travail noir, Productions domestiques et Entraide, (roneo), LAST, Lille, CNRS, 1982.
- FOULON A. (1973) "Consommation des Menages et Consommation publique "divisible": Structure, Evolution et Financement, 1959-69", in: Consommation, n.2, avril-juin 1973
- FOURASTIE J. (1949), Le Grand Espoir du XX Siecle. Progrès technique, progrès économique, progrès social, PUF, Paris 1949.
- FREY B.S. (1980), "Wie Gross ist die Schatten-Wirtschaft?" in: Wirtschaft und Recht, H.3/4, 1980.
- FUA G. (1978), Problemi dello sviluppo tardivo in Europa, Il Mulino, Bologna 1978.
- FUA G. & C. ZACCHIA (1983), Industrializzazione senza fratture, Il Mulino, Bologna 1983.
- FUCHS V.R. (1964), Productivity Trends in Goods and Services Sectors 1929-1961: A Preliminary Survey, NBER Occasional Paper n.89, New York 1964.
- _____ (1965), The Growing Importance of the Service Industries, NBER, New York 1965.
- _____ (1966/a), Productivity Differences Within the Service Sector, NBER, New York 1966.
- _____ (1966/b), "The Growth of Services Industries in the US: A Model for Others Countries?", in: Manpower Problems in the Service Sector, (Suppl.1966-2, OECD 1966.
- _____ (1968), The Service Economy, NBER, New York 1968.
- FUCHS V.R. (Ed.) (1970), Production and Productivity in the Service Industries, NBER, New York 1970.
- GALBRAITH J.K. (1958), The Affluent Society, Hamilton, London 1958.
- _____ (1974), Economics and the Public Purpose, Deutsch, London 1974.

- GAUDIN J. (1980), Interrogations et incertitudes liées au développement du secteur associatif, (ronéo), Centre de Recherche "Travail et Société", Commissariat Général au Plan, Aout 1980.
- ____ (1982/a) L'Economie sociale, spécificité et perspective d'emploi des cadres, (Centre de recherche "Travail et Société"), Paris 1982.
- ____ (1982/b), Initiatives locales et création d'emploi. Les Emplois d'utilité collective, La Documentation Française, Paris 1982
- GAUDIN J. & M. SCHIRAY (1982), L'Economie cachée en France, Etat du débat et bilan des travaux, (Communication à la Conférence internationale "L'Economie cachée, Conflits sociaux et l'Avenir des Sociétés industrielles", Rome-Frascati, 1982) (Avec Bibliographie), Paris 1982.
- GAUDIN J. & S. PFLEGER (1982), Les Emplois d'initiative locale: une mise en application décentralisée d'objectifs nationaux, (Rapport réalisé à la demande de la Délégation à l'Emploi, Centre de recherche "Travail et Société") Paris, dec. 1982
- GERSHUNY J. (1978), After Industrial Society. The Emerging Self-Service Economy, Mac Millan, London 1978
- ____ (1979/a), "The Informal Economy: its Role in Post-Industrial Society", in: Future, febr. 1979.
- ____ (1979/b), Service Sector Efficiency and the Informal Economy (mimeo), Science Policy Research Unit, University of Sussex, 1979.
- ____ (1979/c) The Informal Economy in the Development Process, (mimeo) Science Policy Research Unit, University of Sussex, 1979.
- ____ (1979/d), "L'Economie Duale", in: Economie et Humanisme, n.249, oct.1979.
- GERSHUNY J. & R.E. PAHL (1979), "Work Outside Employment: Some preliminary speculations", in: New Universities Quarterly, Winter 1979.
- ____ (1980), "Britain in the Decade of the Three Economies", in: New Society, Jan. 1980.
- GINZBERG E. (1976), The Human Economy, McGraw-Hill, Toronto 1976
- GIROUD F., Ph. d'ARVISSENET & J.SALLOIS, Reflexions sur l'Avenir du Travail, Commissariat au Plan, La Documentation Française, Paris 1980.

- GLENNERSTER H. (Ed.) (1983), The Future of the Welfare State. Remaking Social Policy, Heinemann, London 1983.
- GREFFE X. (1981/a), "L'Economie non officielle", in: Consummation, n.3 oct. 1981.
- _____ (1981.b), "De l'Etat-Providence à la Société Solidaire", in: Dialectiques, dec 1981.
- _____ (1982), Le Debat sur l'Etat-Providence, (roneo) (Comunication au Colloque "L'Economie cachée, Conflits sociaux et Avenir des Sociétés industrielles, Rome-Frascati, 1982)
- GREFFE X., X. DUPUIS & S. PFLIEGER (1983), Financer l'economie sociale, Economica, Paris 1983.
- GRETSCHMANN K. (1982), "The Underground Economy in the FRG: Some basic ideas on the state of affairs" , in: Huber J. (Ed.), Development of the Informal Sector in the FRG, (roneo) (Dossier for the Conference "The Informal Economy, Social _____ and the Future of Industrial Society", Rome-Frascati, 1982).
- GRETSCHMANN K. & W. ULRICH (1980), "Wirtschaft im Untergrund", in: Wirtschaftsdienst 60, 1980
- GRONAU R. (1973), "The Measurement of Output of the Non-market Sector: The Evolution of Housewives' Time", in: Moss M. (Ed.), The Measurement of Economic and Social Performance, NBER, New York 1973
- GROS-PIETRO G.M. (1980), "Cambiamenti nella divisione del lavoro tra grandi e piccole imprese", in: Economia e Politica Industriale, n.28, 1980.
- GUDGIN G. & S. FOTHERGILL (1979), The Job Generation Process in Britain, Centre for Environmental Studies, London 1979.
- GUTMANN P. (1978), "Are the Unemployed, Unemployed?", in: Financial Analysts Journal, sept.-oct. 1978.
- _____ (1979/a), "Statistical Illusion, Mistaken Policies", in: Challenge, nov.-dec. 1979
- _____ (1979/b) " The Grand Unemployment Illusion", in: Journal of Institute of Socio-Economic Studies, 1979.
- HAMRIN R.D. (1980), Managing Growth in the 1980's: Toward New Economics, New York 1980.
- HARMAN W.W. (1979), An Incomplete Guide to the Future, Norton, New York 1979.
- HEAP H.S. (1980/81), "World Profitability Crisis in the 1970s: Some Empirical Evidence", in: Capital & Class, n.12 winter 1980/81.

- HEILBRONNER R. (1976), Business Civilisation in Decline,
Boyers, Lon on 1976.
- HEINZE R. & Th. LK (1982/a), "Informal Work and Welfare", in:
Huber J. (Hg.), Development of the Informal Sector in
the FRG, etc. (see)
- _____ (1982/b), "Eigenarbeit, Selbst-hilfe, Alternativoeconomie,
Einwicklungstendenzen des Informellen Sektors", in :
Benseler F. et alii, Zukunft der Arbeit, etc. (see)
- HELLER F. (Ed.) (1982), The International Yearbook of
Organizational Democracy for the Study of Participation,
Cooperation and Power, Wiley & Sons, Sussex, 1982
- HENRY S. (Ed.) (1980), Informal Institutions in Post-Industrial
Society, Architectural Press, 1980.
- HESS K. (1979), Community Technology, Harper Seranton, Pa, 1979.
- HIRSCH F. (1978), Social Limits to Growth, Harvard University
Press, Cambridge 1978.
- HIRSCHMANN A.O. (1980), "The Welfare state in Trouble: Systemic
Crisis or growing Pains ?", in: American Economic
Review, mai 1980.
- HOLLAND S. (Ed.), Beyond Capitalist Planning, Blackwell,
Oxford 1978.
- HOLLSTEIN W. & B. PENTH (1980), Alternativprojekte, Reinbeck 1980
- HOBELITZ W.F. (Ed.) (1960), Theories of Economic Growth,
Free Press, Glencoe 1960.
- HUBER J. (Hg.) (1979), anders arbeiten, anders wirtschaften.
Dual Wirtschaft, Frankfurt 1979.
- _____ (1980/a), Wer soll das alles aendern. Die Alternativen
der Alternativsbewegung, Rotbuch, Berlin 1980.
- _____ (1980/b), "Jenseits von Markt und Staat Netzwerke der
Selbsthilfe und Eigenarbeit", in: L'80 Zeitschrift fur
Literatur und Politik, H.17, Kbln 1980.
- _____ (1981), "Der Sozialstaat an den Grenzen des Wachstums"
in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zum "Parlament".
NR 1/1981.
- HUBER J. (Ed.) (1982), Developments of the Informal Sector
in the FRG, (Document prepared for the Conference on
" The Informal Economy, Social Conflicts and the Future
of Industrial Societies;" Rome-Frascati 1982).
- _____ (1982), Dual-Economy Dream or Double-Economy Nightmare?
Two Visions of socio-economic dualisation, (Note prepared
for the Conference "The Informal Economy, Social Conflicts
and the Future of Industrial Society", Rome-Frascati
nov. 1982)

- IIE (Institute for International Economics) (1982), Promoting World Recovery. A Statement on Global Economic Strategy (by Twenty-six Economists from Fourteen Countries), Washington DC dec. 1982.
- ILLICH I. (1980), Shadow Work, Boyars, London 1980.
- INSTITUTE OF LOCAL SELF-RELIANCE (1979), A Guide to Co-operative Alternatives, New Haven, 1979
- IPSE FORUM (Forum for International Political and Social Economy) (1983), Out of Crisis. A Project for European Recovery, (Editor: S. Holland) Spokesman, Nottingham, 1983.
- ISPE, Vitalità e vulnerabilità dell'industria italiana: il sistema decentrato di produzione, Ispe-Quaderni n.21, Roma 1981.
- JEANTET Th. (1982/a), L'Economie sociale trouve-t-elle sa source dans l'Economie cachée? (Contribution à la Conférence 'L'Economie cachée, Conflits Sociaux et Avenir des Sociétés Industrielles', Rome-Frascati 1982)
- _____ (1982/b), Economie Sociale et Secteur Marchand, (Conférence, Université de Paris IX, avril 1982)
- _____ (1982/c) Épargne et Economie Sociale, Rapport (ronéo) à la Délégation à l'Economie Sociale, janvier 1982.
- JOERGES B. (1981) "Berufarbeit, Konsumarbeit, Freizeit," in: Soziale Welt, n.32
- KAMINSKI P. (1982), L'Economie Sociale au 1^{er} Janvier 1982: Premiers résultats, (Note INSEE) avril 1982
- KATOUZIAN M.A. "The Development of the Service Sector: A New Approach," Oxford Economic Papers, n.3, nov.1970.
- KENDRICK J.W. (1961), Productivity Trends in the US, NBER, 1961.
- KILLINGSWORTH M.R. (1970), "A Critical Survey of Neoclassical Model of Labour", in: Bulletin of the Oxford University, Institute of Economics and Statistics, vol 32, n.2, 1970.
- _____ (1966) "Structural Unemployment in the US", in: Stieber J. (Ed.), Employment Problems of Automation and Advanced Technology, London 1966.
- KING A. (1975), "Overload : Problems of Government in the 1970s" Political Studies, 23 n.2-3, 1975.
- KITTLER G., (1980), Haus arbeit. Die Geschichte einer "Naturressourcen", München 1980.

- KLEIN R. (1977), "Democracy, the Welfare State and Social Policy", in: Political Quarterly, vol.48 n.4 oct.1977
- _____ (1980/a), "The Welfare State: A Self-Inflicted Crisis", in: Political Quarterly, vol 51,n.1,1980.
- _____ (1980/b), "Costs and Benefits of Complexity: the Case of the British National Health Service", in: Rose R.(Ed.), Challenge the Governance, etc. (see).
- _____ (1981), "La politique sociale des années '80: Valeurs, rapports de force et politique", in OECD, L'Etat Protecteur en Crise, etc. (see)
- KONTOS S. & K.WALSER (1978), "Überlegungen zu einer feministischen Theorie der Hausarbeit", in: Alternative, 120/121 ("Der Andere Blick: feministische Wissenschaft?"), Berlin 1978.
- KUZNETS S. (1953), Economic Change, Norton, New York 1953.
- _____ (1955), "Toward a Theory of Economic Growth", in: Leckachman R. (Ed.), National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad, Doubleday, New York 1955.
- LE GRAND J.,(1982), The Strategy of Equality, Allen&Unwin, London 1982.
- _____ (1983), "Making Redistribution Work:The Social Services," in: Glennerster H. (Ed.) The Future of Welfare State, etc.(see)
- LENGELLE M. (1966/a), La Revolution Tertiaire, Genin, Paris 1966.
- _____ (1966/a), (Ed.), Manpower Problems in the Service Sector, OECD, Paris 1966.
- LEONTIEF W.W. (1982), "Labor and Income Sharing" in: Scientific American, n.171, nov.1982.
- L'HARDY Ph.& A.TROGNON, (1980), "Tendances récentes de la Consommation des Menages", in: Futuribles, n.32, avril 1980.
- LIPNACK J. & J.STAMPS, (1982), Networking:the First Report and Directory, Doubleday, Garden City, N.Y.1982.
- LIPSEY, R.G. (1967) "Structural and Deficient-Demand Unemployment Reconsidered" in: Ross A.M. (Ed.), Employment Policy and the Labor Market, Berkeley 1967.
- LOBELL J. (1981), The Little Green Book. A Guide to Self-Reliant Living in the '80, Shambhala, Boulder, Colorado 1981.
- LOEBL E. (1975), Humanomics: How we Can Make the Economy Serve us not Destroy us, New York, Random House, 1975.
- LUTZ M.& LUX K., The Challenge of Humanistic Economics, The Benjamin/Cummings Publ., Don Mills 1979.

- MAC AFEE K. (1980), "A Glimpse of the Hidden Economy in the National Account", in: Economic Trends, CSO, London 1980.
- McROBIE G. (1981), Small is Possible, Harper, New York, 1981.
- KAIER H.E. (1981), "Les nouveaux entrepreneurs en RFA", in: Futuribles, nov.1981.
- MALINVAUD E. (1977), "Substitution du Capital au travail, Evolution technologique et Effets sur l'Emploi" (Resumé des discussions sur le theme 2 de la Reunion d'expert OECD à Paris, mars 1977), in: OECD, Le determinants structurels, etc.(see)
- MALKIN D. et alii (1973), "La Tertiarisation de la Societé", in: DATAR, Quaestions à la Societé Tertiaire, (n.45), Paris 1973
- MANDEL E. (1978), The Second Slump: A Marxist Analysis of Recession in the Seventies, NLB, London 1978.
- MATZNER E. (1979), Zur Entwicklung des Autonomen Sektors, Wissenschaftszentrum Berlin, IIM/dp 29-89,1979.
- _____ (1981), "Il Socialismo tra Stato e Mercato", in: Mondo operaio, aprile 1981.
- MEIDNER R. (1978), Employee Investment Fund: An Approach to Collective Capital Formation, Allen, London 1978
- _____ (1982), "Sindacato e Democrazia economica. La prospettiva svedese dei Fondi dei Lavoratori", in: Problemi del Socialismo, n.24-25, 1982.
- MEISTER A. (1972), Vers una Sociologie des Associations, Les Editions Ouvrières, Paris 1972
- _____ (1974) La Participation dans les As ociations, Les Editions Ouvrières, 1974.
- MILL J.S. (1848), Principles of Political Economy, With Some of Their Applications to Social Philosophy, London 1948: 1°Ed.;(1857, 4°Ed.)
- MILLS F.C. (1952) Productivity and Economic Progress, NBER, New York 1952
- MINKES A.L. (1955), "Statistical Evidence and the Concept of Tertiary Industry", in: Economic Development and Cultural Change, n.4 p.366-373, july 1955.
- MISHAN E.J. (1967), The Costs of Economic Growth, Praeger, New York 1967.
- MORGAN J.N., I.A. SIRAGELDIN & N.BAREWALDT (1966), Productive Americans, University of Michigan Press, Ann Arbor 1966.

- LOREAU J. (1982), Essai sur une Politique de l'Economie sociale (Collection "Tiers Secteur"), Edition CIEM, Paris 1982
- BIENNIAL AID CENTRE (London) & TEN (Cooperative de Conseils (Paris), (1981), Prospects for Workers' Cooperatives in Europe, (3 vol., mimeo) I. Overview (IAC); II. Country Reports (Denmark, Greece, Ireland, Netherland, Spain, United Kingdom) (IAC); III. Country Reports (Belgium, France, Fed Rep. of Germany, Italy) (TEN). Programme of research and actions on the Development of the Labor Market, EEC Commission, Bruxelles 1981
- NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON VOLUNTARY ACTION (Canada), (1977), People in Action, Secretary of State, Ottawa 1977.
- NICHOLLS W.M. & W.A. DYSON (1982), The Informal Economy: Where People Are the Bottom Line, The Vanier Institute of the Family, Ottawa 1982.
- NORDHAUS W.D. & J. TOBIN (1973), "Is Growth Obsolete?", in: Moss M. (Ed.), The Measurement of Economic and Social Performance, etc. (see)
- O'CONNOR J. (1973), The Fiscal Crisis of the State, St Martin Press, New York 1973.
- OECD (1970), Workers' Negotiated Savings Plans for Capital Formation, OECD, Paris 1970.
- _____ (1977), Toward Full Employment and Price Stability, ("McCracken Report"), OCDE, Paris 1977
- _____ (1978), Public Expenditures Trends, OECD 1978
- _____ (1979), Les Determinants Structurels de l'Emploi et du Chomage, Vol. I, Paris 1977; Vol. II, Paris 1979
- _____ (1981), L'Etat Protecteur en Crise, OECD Paris 1981
- _____ (1983), Employment Outlook, OECD, Paris 1983
- OLK Th. & H.-U. OTTO (Hg.) (1982) Soziale Dienste im Wandel: II, Professionelle Dienstleistung und Selbsthilfebewegung, 1982.
- PAITRA J. (1980), "Consommation et Mode de vie", Futuribles, n.32 avril 1980.
- PARKER S. (1971), The Future of Work and Leisure, Praeger, New York 1971
- PAUSARIS S. (1981) "Les Enjeux de la Vie Associative en France", in: Futuribles, n.47 sept. 1981
- PEDONE A. (1981) Some notes on Public Expenditure Growth and Financing in PostWar Europe (Relazione al Convegno "Le Trasformazioni del Welfare State, tra storia e prospettive del futuro", Torino 1981) (roneo)

- PICO J. & E.SANCHIS (1982), The Hidden Economy in Spain, (mimeo) s.l. 1982.
- PIORE M.J. (1983), Computer Technologies, Market Structure, and Strategic Union Choice (MIT/Union Conference on "Industrial Relations in Transition", June 1983) (mimeo)
- ROBERTSON J. (1974), Profit or People: The New Social Role of Money, London 1974
- _____ (1976), Power, Money & Sex: Toward a New Social Balance, Boyars, London 1976.
- _____ (1980), The Sane Alternative (Chapter on "Economics Prepares to Come Home"), River Bassin Publ., St Paul, Minnesota, 1980
- ROBINSON J., "The Crisis of the British Welfare State" , in: Challenge, sept.-oct. 1980
- ROCARD M. (1981) "Le Tiers Secteur, c'est la Primauté de l'Individu sur l'Argent", ⁱⁿ Autrement, oct. 1981.
- ROSANVALLON P. (1980), "L'Economie souterraine et l'Avenir des Sociétés Industrielles", in: Le Debat, n.2 juin 1980.
- _____ (1981) La crise de l'Etat-Providence, Seuil, Paris 1981
- ROSE R. (Ed.) (1980) Challenge the Governance, Sage 1980.
- ROSEN C. (1981), Employee Ownership: Issues, Ressources and Legislation, National Center for Employee Ownership, Arlington, Va, 1981
- ROSS D. (1979/a), The Employment Challenge and the Informal Economy: A VIF Perspective, (VIF Employment Seminar, Echo Valley Centre, Oct.1979) VIF, Ottawa 1979
- _____ (1979/b), A Way Out ?, The Vanier Institute of the Family, Ottawa 1979.
- _____ (1983), Whole Economy Project, (mimeo), VIF, 1983.
- ROSS D. & P. USHER (1983), "The Informal Economy. Has Public Policy Neglected It?", in: Transition, march 1983.
- ROSSI SCUME' G. (in collaborazione di V.Cesarco) (1979), Volontariato e Società, 3 vol. (policop.), Fondazione Agnalli, 1979.
- _____ (1980), "Introduzione all'analisi sociologica del Volontariato," in: Studi di Sociologia, n.3, luglio-sett. 1980
- RUFFOLO G. (1977), "E' Possibile una Pianificazione Policentrica?" in: Mondo Operaio, n.12, 1977.
- _____ (1981), "Neo-Liberismo e Neo-Socialismo", in: Mondo Operaio, aprile 1981.

- SABA A. (1980), L'Industria Sommersa : il Nuovo Modello di Sviluppo, Marsilio, Venezia 1980.
- SACHS I. (1980), "La crise actuelle et les structures de consommation, in: Futuribles, n.32, avril 1980.
- _____ (1981), "L'Economie Cachée: Esquisse d'une Problematique" in: Dossier FIDAF n.22 mars-avril 1981.
- _____ (1982/a) La Crise, le Progres Technique et l'Economie Cachee, (Communication au Colloque "Economie cachée, Conflits sociaux et l'Avenir des Sociétés industrielles", Rome-Frascati 1982).
- _____ (1982/b), "La Crise de l'Etat Protecteur et l'exercice de Droits sociaux au Developpement", in: Revue Internationale des Sciences Sociales, vol XXXIV, n.1, 1982
- SANTOS R.B. (1982), Aproximacion al Estudio del Mercado paralelo de Trabajo en Espana (roneo) Madrid abril 1982.
- SATIN M. (1979), New Age Politics: Healing Self and Society: The Emerging New Alternatives to Marxism and Liberalism, Whitecap Book, Vancouver 1978.
- SCHAAP M. (1977), Cooperatives at the Crossroads: The Potential for a Major Economic and Social Role, (Explorating Project for Economic Alternatives), Washington, 1977
- SCHIRAY M. & K.VIVANER (1980), "Consommation, Usage du Temps et Style de Vie. Vers une Economie Politique du Hors-Marché", in: Futuribles, n.32, avril 1980.
- SCHLUTER R. (1982), L'apparition des nouvelles formes d'entreprises comme phenomene de regulation d'un mode de production en crise, (Document de travail présenté dans le cadre du 5^e congrès des economistes belges de langue française) Centre universitaire de Charleroi, CUNIC, 1982.
- SCITOVSKY T. (1964), "What Price Economic Growth", in: Papers on Welfare and Growth, Stanford University Press, 1964.
- _____ (1976), The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction, Oxford University Press, New York 1976.
- SCHMÖLDERS G. (1980), "Der heimliche Beitrag zum Sozialprodukt", in: FAZ 8-3-1980
- SCHUMACHER E.F. (1973), Small is Beautiful: A Study of Economics as People Mattered, Blond&Briggs, London 1973.
- SCHUMPETER J.A. (1918), The Crisis of the Tax State, repr. in: International Economic Papers, n.4 1954.
- SCHWENDTER R. (1979), "Zur Zukunft der Alternativen Oekonomie", in Huber J.(Hg.), Anders Arbeiten, Anders Wirtschaften, etc. (see)

- SIMON C.P. & A.D. WITTE (1979), The Underground Economy: Estimates of Size, Structure and Trends, (Report for the Joint Economic Committee of the US Congress), Washington, GPO, 1979
- SIRAGELDIN I.A. (1969), Non-Market Components of National Income, University of Michigan Press, Ann Arbor 1969.
- SMITH A. (1981), The Informal Economy in the EEC: A Review of the Concepts and Evidence, EEC Commission, Bruxelles 1981.
- SOULAGE F. (1981), " L'Economie Sociale n'est pas une Economie marginale", in: Autrement, oct. 1981.
- SOUTH N., (1980) The Informal Economy and Local Labour Markets, (A review of some of the relevant literature, Bibliographic references and some suggestions for future research) (mimeo) Centre for Occupational & Community Research, 1980.
- STANBACK Th.M.Jr. et alii (1981), Services: The New Economy, Columbia University 1981
- STEINERT H. (1981), "'Alternative"-Bewegung und Sozial-arbeit oder wie "der Staat" die Probleme enteignet und warum man ihn trotzdem nicht einfach rechts liegen lassen kann" in: Informations-dienst Sozial-arbeit, 28/29, Offenbach 1981.
- STIGLER G.J. (1956), Trends in Employment in the Service Industries, Princ.Univ.Press, NBER, 1956
- STOKES B. (1981), Helping Ourselves. Local Solutions to Global Problems, Norton, New York 1981
- TAHAR G. (1980), Le Marché du Travail marginal et clandestin en France, au Royaume Uni et en Italie, (roneo), Commission CEE, Bruxelles 1980
- TANZI V. (Ed.) (1981), The Underground Economy in the US and Abroad, Lexington Books, Lexington 1981
- TAROZZI A. & D. BERNFELD (1981), Il Volontariato: un fenomeno internazionale, F. Angeli, Milano 1981.
- TEN (Cooperative des Conseil, Paris) (1979), Les Services Collectifs, 3 vol. (Enquete menee dans 3 villes en France, 3 ville en R-U., 3 villes en Rep.Fed.d'Allemagne: Programme de recherche et d'actions sur l'evolution du marché du travail) (mimeo), Commission CEE, Bruxelles 1979.
- _____ (1981), Developpement de nouveaux domaines de croissance de l'emploi. Les cooperatives de production et leur environnement: analyse comparative en vue de la creation d'emplois. (Progr. de recherche et d'actions sur l'evol. du marché du travail) (mimeo), Commission CEE, Bruxelles 1981

- TERLECKYJ N.E. (Ed.) (1975), Household Production and Consumption, NBER, New York 1975
- THURLOW L.C. (1981), "Equité, Efficacité, Justice sociale et Redistribution", in: OECD, L'Etat Protecteur en Crise, (see)
- TILLIER D. (1982), Les entreprises alternatives: un mouvement nouveau qui interpelle, (Contrib. dans le cadre du Rapport préparatoire de la Commission V du 5^e congrès des économistes belges de langue française) 1982.
- VANIER INSTITUTE OF THE FAMILY (1976), Seeing our Whole Economy: Families & Communities as the Economic Foundation of the Economy, Ottawa 1976.
- _____ (1979), Exploring Work and Income Opportunities in 1980's: Our Future in the Informal Economy, Ottawa 1979
- VIENNEY C. (1966), L'Economie du Secteur Cooperatif, Cujas, Paris 1966.
- _____ (1980), Socio-economie des organisations cooperatives, CIEM, t.1, Paris 1980
- _____ (1981), "Cooperative ouvrière, pas si retro que ça", in: Futuribles, oct.1981
- VONDERACH G. (1980), "Die "neue Selbständigen", in: Mittel AB, H.2, 1980.
- _____ (1981/a), "Eigeninitiativen, Informelle Arbeit und Arbeitszeitflexibilität, Überlegungen zu einer wünschbaren Umstrukturierung der Arbeitsgesellschaft", in: Hinrichs K., C.Offe & H.Wiesenthal (Hg.), Arbeitszeitpolitik und Wandel, Frankfurt-NewYork, Campus, 1981.
- _____ (1981/b), "Neue undefinierte "Rolle" in der Wirtschafts-Anzeichen für eine gesellschaftliche Wandel?", in: von Maydell J. (Hg.), Bildungsforschung und Gesellschaftspolitik, Holzberg, Ollenburg 1981.
- _____ (1982), "New self-employed", new working-life?", in: Huber J., (Hg.), Development of the Informal Sector in the FRG, etc. (see)
- UK DEPARTMENT OF INDUSTRY, (1981), The Role of Small Firm in Employment Generation. A Review of Recent Work, (mimeo) London 1981.
- US CONGRESS, (Joint Economic Committee), (1979), The Effective Utilization of Small Business to Promote Economic Growth, GPO, Washington DC, 1979.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1967), Technological Innovation: Its Environment and Management ("Charpie Report"), Washington DC, 1967.

US OFFICE OF CONSUMER AFFAIRS, (1980), People Power, Washington DC 1980.

US OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1981), An Assessment of Technology for Local Development, GPO Washington 1981

VAN BUIREN S. (1981), New Information Technologies & Small Scale Job Creation (The Alternative Economy & Job Creation in USA with Policy recommendation applicable to the European context), (Study of Battelle Institut e.V. for the EEC Commission) (mimeo) Bruxelles 1981.

WEISBROD B. ⁽¹⁹⁷⁷⁾ The Voluntary Non-Profit Sector, Lexington Books, Lexington 1977.

WEISZÄCKER (von) C. & E. (1978), "Für ein Recht auf Eigenarbeit" in: Duve F. (Hg.) Technologie und Politik, Reinbeck 1978.

WEISZÄCKER (von) E. (1979), "Eigenarbeit in einer dualen Wirtschaft", in: Huber (Hg.), Anders arbeiten, anders wirtschaften. Dual wirtschaften, Frankfurt, 1979.

WHITE W.F. (1978), In Support of the Voluntary Job Preservation and Community Stabilization Act, Cornell University, Ithaca, N.W. 1978

Confronting the Conglomerate Merger Menace (Testimony prepared for the Small Business Subcommittee on Anti-trust and Restraint of Trade Hearings on Conglomerate Mergers), Washington DC, 1979

WHITE W.F. & J.R. BLASI (1982), "Worker Ownership, Participation & Control: Toward a Theoretical Model", in: Policy Sciences, 1982.

WISMER S. & D. PELL (1981), Community Profit: Community-Based Economic Development in Canada, Is Five Press, Toronto 1981

ZWERDLING D. (1980), Workplace Democracy, Harper, New York 1980.