

Con Conventions

Inter-Governmental Conference on
**EMPLOYMENT GROWTH
IN THE CONTEXT
OF STRUCTURAL CHANGE**

6th, 7th and 8th February, 1984

Session III

*Labour Intensive Means of Production and Economic
Development*

THE POSSIBILITIES FOR EMPLOYMENT CREATION
IN THE "THIRD" SECTOR

by

Franco Archibugi

DIRECTORATE FOR SOCIAL AFFAIRS,
MANPOWER AND EDUCATION



Paris, drafted: 12th Dec. 1983

dist: 5th Jan. 1984

Directorate for Social Affairs,
Manpower and Education

-9 JAN. 1984 Or. Fr.

SME/SC/83.10

THE POSSIBILITIES FOR EMPLOYMENT CREATION
IN THE "THIRD SECTOR"

1. The attached is a paper prepared by Franco Archibugi, Professor at the University of Rome, acting as a consultant to the Secretariat. This forms part of the papers to be discussed in Session III on "Labour Intensive Means of Production and Economic Development".
2. The views expressed in this paper are those of the author and do not commit either the Organisation or the national authorities concerned.

W1365M/D1510M

Ta n° 7175

18.502

TABLE OF CONTENTS

	<u>Page</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PART I:</u>	
Factors of change conducive to a new employment model	1
1. Changes in the structure of consumer demand	1
2. General consequences of these trends	2
3. Resultant features of the employment crisis	4
4. Labour market changes stemming from the current employment crisis	6
5. An approach to a specific labour policy	7
6. The public services	8
7. Policies to reform the welfare state	9
8. Factors retarding new employment growth	10
<u>PART II:</u>	
Policies conducive to a new employment model	11
1. The need for a better operational definition of the "third sector"	12
2. Institutional regulation of the associational economy	15
3. Financing the associational sector: the most difficult aspect of all	16
4. The new role of the unions in labour market management and in managing the new forms of production and labour	23
5. Promotion of the associational sector in overall development planning	25

INTRODUCTION

1. Part I of this study on an issue that represents one of the general themes of the Conference, aims to draw attention to the factors conducive to job creation inherent in certain structural changes in the present-day economies of the industrialised countries. Part II constitutes an attempt to determine the institutional and political conditions needed to reveal the (so far latent) potential of these factors for generating new employment. Clearly it is not possible to examine individual issues in any great depth and the reader is referred to the relatively abundant literature written on the subject in recent years so as to widen the scope of the debate.

PART I

Factors of change conducive to a new employment model

2. The structural changes which are taking place in today's economies have been observed and described from several standpoints and this will certainly continue to be the case. The OECD, in organising this Conference and through the other activities it has initiated in this area, gives us proof of this. This particular paper focuses more on changes in the content and purpose of productive activity than on changes in the "ways and means" of production, for though logic would suggest a whole range of interactions between the "ways and means" and purpose, this author is of the opinion that so far the most important changes have concerned the purpose of production. What goods are produced would seem to have assumed more importance than how they are produced, rather than vice-versa. These ideas will be elucidated more fully in the course of the paper.

1. Changes in the structure of consumer demand

3. The most striking change that will serve as a frame of reference for all the other changes to be described is in the quality of the goods and services produced and therefore consumed. The change in the consumption patterns of the typical consumer unit - the household - is revolutionizing the productive systems of the Western countries.

4. This change may in part be ascribed to the fact that in the Western economies households consume an abundance of manufactured goods - and have arguably reached virtual saturation point. This situation of abundance and quasi-saturation undoubtedly derives from the extraordinary growth of labour productivity in agriculture, industry and the mechanised and automated services (which should always be classified as part of the secondary sector), thanks to the application of science and technology.

5. Once, however, their basic needs for food, clothing, housing and access to mechanical (and now electronic) consumer durables have been met in a context of constantly rising living standards in terms of material ease and comfort, Western households are clearly demonstrating a preference for "other" forms of consumption as their purchasing power rises. But by its very nature and quality such consumption is unlikely to allow large productivity gains. It hence generates no profits for businessmen who must strive to achieve the best possible mix of production factors - notably "capital" and "labour" - in order to make a profit.

6. So long as primary and secondary sector production was still catering for widespread and persistent "pockets" of "underconsumption" (e.g. in the area of household durables), there was every reason for the developed countries to continue along the path of industrialisation with all the attendant changes that the "capitalist" production system has undergone: namely a shift from artisanal to "mass" production; continuous technological innovation necessitated by the constant effort to increase market shares or "win" new or potential markets in the face of national and international competition; a constant propensity to save on the labour input per product or output unit (and a corresponding tendency to increase the remuneration of this labour input); and at the same time a steady upward trend in total employment deriving from the aggregate growth in the quantities and types of goods and services produced.

7. Once, however, the Western industrial system had demonstrated its capacity to cater for households' primary and secondary needs by transforming the massive productivity gains into purchasing power, the conditions for a new "post-industrial" development model were set. They are based above all on a new consumption model, a new pattern of "tertiary" consumption, in which old and new forms of essentially intangible consumption, namely the services, assume an increasingly dominant role. In the provision of these services over the centuries (in the case of old services) or since their inception (in the case of newer ones), it has and always will be impossible to improve the quantitative input/output ratio - i.e. productivity - and any improvement must be in quality.

2. General consequences of these trends

8. Given the relative importance of these "tertiary services" (in terms of income consumed and employment generated) the term "post-industrial" has come to be used to denote certain societies which have reached a very high level of industrial development. Industrial employment is now shrinking in these societies, not only in relative but also in absolute terms, in the same way that agricultural employment declined with the emergence of the industrial societies. This

development has resulted in a radical transformation of productive structures, whose salient features may be outlined as follows:

- (i) First and most important, a "crisis" in industry, especially heavy and "basic" industry, a crisis which is structural as opposed to cyclical and which is affecting virtually everywhere all the sectors that produce tangible goods. Those sectors which are geared to consumption of durables see the opportunities for gaining new consumer markets much reduced; producers are increasingly tending to "control" markets. Such behaviour is typical when producers are competing for shares of a stationary market and quite unlike what occurs in an expanding market.
- (ii) Exasperation on the part of a crisis-racked industry more directly dependent on consumer markets, leading to the creation of new needs for tangible goods along with considerable wastage of resources, given the overall appraisal of effective consumer preferences (even if a temporary, i.e. short-lived, demand has actually been stimulated).
- (iii) A relatively substantial increase in small- and medium-sized enterprises producing tangible goods, counterbalancing the diminishing weight of the large enterprises for which the prospect of high productivity and high profits provides less of an incentive. Today these smaller enterprises can make do with lower profits in exchange for other advantages. Their cost prices are often lower mainly because of lower labour costs, though this is not the only factor. Technological progress, particularly in electronics, has made them less marginal than hitherto. Lastly their goods have a less "mass-produced" quality and cater better to the more individualised tastes of the new consumer demand, including the demand for tangible goods and consumer durables.
- (iv) A resultant narrowing of the field of activities obeying the rationale "higher productivity = higher profits". Historically it was these activities that brought about the birth and development of the industrial and capitalist society, with all the major contributions to social well-being that followed. The contraction of those activities has led to a diminished sense of entrepreneurship (where profit is the spur), and a decline in the "entrepreneur-investor" model with whose success the flow-of-funds system - predominant today - is associated.

- (v) A growing demand for services (corresponding to the new needs) which by their quality and nature do not encourage the development of conventional profit-motivated entrepreneurship in the private sector, being directly reflected in a demand for "public" services which may or may not be supplied free of charge. As a result there has been substantial growth in the promotion and production of services by the public sector which raises financing problems on a scale that contemporary industrial or post-industrial nations have never before known.
- (vi) The growing importance of non-profit activity and an expansion of the non-market sector. Changes in the structure of final consumption (with a relative saturation of demand for industrial products and rising demand for public services, particularly free services) also imply changes in lifestyles and living patterns. The idea of working solely for gain is losing ground and this in fact would not seem to be widely affecting the well-being of the community at large. The working classes and the young are more interested in the conditions and nature of the work; their preference is clearly to work for themselves even if they do not earn as much. Alongside and associated with this trend towards independent work for which demand is moving ever upwards in the personal services sector, an expansion is also taking place in collectively organised independent services involving exchanges in kind rather than in cash and which may even extend to free ("voluntary") work. The prime example of the latter is found in the home in the form of domestic chores for the family. But other kinds of voluntary work are gaining in importance: small communities, clubs and associations etc. are developing new activities and organising themselves in new ways to meet needs in new areas of tertiary "non-market" consumption which are not traditionally catered for by the public sector.

3. Resultant features of the employment crisis

9. This economic upheaval in productive structures which has been briefly outlined has two divergent characteristics that denotes the nature of the present employment crisis to which it is sought to find policy solutions (as this Conference sets out to do). These characteristics are:

- (i) on the one hand, an excess or surplus of products in the high productivity sectors which have consistently been responsible for the high rates of growth recorded in past decades and which, despite the market crises, still display a strong innovatory drive, such as to generate a subsequent increase in employment.

- (ii) on the other, increasingly rapid expansion of the low-productivity sectors which cannot but bring about lower aggregate growth, and perhaps ultimately a steady-state economy, as the relative weight and innovation capacity of the high-productivity sectors progressively diminish.

10. The current crisis is thus "progressive" in nature; it is a growth crisis, induced at once by growth in the productive capacity and efficiency of the industrial sectors and by the increasing material well-being of consumers who turn to "new" forms of consumption, which unfortunately "embody" rather lower rates of productivity.

11. These special characteristics of the present economic crisis impart a unique quality to the crisis on the employment front, which should not be identified overhastily with the conventional concept of unemployment growth.

12. Unemployment rates do seem to have reached historic levels in all the developed countries, the "great crisis" apart. But in contrast with those crises, the high unemployment rates do not appear to be accompanied by any substantial deterioration in household's real living standards, even in the traditional "pockets" of poverty which, despite the "crisis", are tending to shrink rather than expand.

13. That the employment crisis has had so remarkably little impact on real average household living standards is of course mainly a result of the social security measures introduced and improved under the welfare state to compensate for joblessness or short-time working, coupled with the rise (despite the crisis) in the incomes and purchasing power (despite inflation) of the technically unemployed and workers in employment.

14. This aspect of the current employment crisis is revealed not so much in terms of deteriorating living conditions as in an increasingly inequitable distribution of working activity. Boosting employment to achieve better living conditions without at the same time improving its distribution would be both illusory and "unnatural".

15. In the real world of today, greater well-being cannot be achieved by increasing aggregate employment (in terms of total hours worked) but only through a better distribution of hours worked among the potential workforce, via a drastic cutback in average working time per person. Similarly, this higher level of material well-being can no longer be achieved by increasing the total volume of goods and services produced but only by redistributing their use and quality more fairly, and by channelling new jobs to activities that are socially useful and necessary inasmuch as they respond to needs so far unmet.

4. Labour market changes stemming from the current employment crisis

16. As a result of the developments described above, the normal relationship between demand and supply on the labour market no longer operates. This cannot be ascribed to the usual failings in communication, information, adjustment, accessibility etc. or other "segmentation-inducing" factors (as some conventional labour market analyses would have us believe) but to the fact that the labour supply and demand are following sharply divergent courses in respect of their origin and formation:

- (i) The demand for labour is traditionally expressed by enterprises, but for a type of production process that is now hindered by structural problems from expanding its outlets and is set on a course of "rationalisation" which in turn is encountering the typical impediments to greater intersectoral mobility, namely lack of relevant skills and occupational flexibility. An expansion of that demand to bring it in line with and stimulate supply would in any case depend on motivations that are still of a primarily "economic" order, namely the existence of primary and secondary needs; needs which are no longer geared to the behaviour of the labour supply since they can be satisfied without recourse to paid employment. Any programme to boost output and employment must take account of these motivational factors though they are of course less crucial when the employment crisis is coupled with a fall in average household living standards.
- (ii) The labour supply's propensity to work depends more on free and highly personal choices than on needs as such. The resulting tendency is a "rejection" of industrial labour which is for the most part "impersonal", and an aspiration for more "rewarding" forms of work. This phenomenon is particularly prevalent among the younger generation who are now entering the labour market with a higher standard of education than formerly. The type of labour supply thus available (including the "official" supply expressed in the number of registered jobseekers) is increasingly oriented towards work with a "qualitative" emphasis and a specific occupational identity and is generally ill-matched to firms' potential demand even in a situation of economic re-expansion. It is no accident that, notwithstanding the employment crisis, firms are often experiencing real difficulty in filling certain skilled jobs, even when governments are pursuing highly "active" employment policies utilising the most sophisticated labour market information techniques and media.

5. An approach to a specific labour policy

17. It would thus appear that the only way to achieve effective employment growth is for labour demand - the determining factor in this growth - to assume a new form and adapt to the conditions and constraints which would seem to characterise the labour supply.

18. The changes described above in the structure of needs and in final demand for goods and services appear to contribute positively to this type of transformation. It is in the services and particularly in those not liable to substantial productivity gains and where technology is stationary that the "new" demand from the individual and the community would seem to be concentrated. These activities are in fact precisely those where quality is more important than the yield from the labour input and which, with their highly "personalised" nature, determine the constraints deriving from the behaviour of this "new" labour supply.

The historical and structural conditions for matching labour supply and demand are present. What are missing are the appropriate instruments and policies with which to promote this match.

19. A policy of employment expansion, in the context of the structural changes discussed above, is doomed to failure if it does not recognise the need to focus efforts on devising these instruments and policies, in other words if employment policies do not involve the creation of a new employment model and new forms of labour input.

20. To put it differently, an active employment policy should be active only in the sense that it seeks to steer supply to production sectors with growth potential, to gear training policies to projected demand and to install information systems linking structurally-segmented labour markets. Such a policy should also, however, steer both supply and demand towards new forms of production, i.e.:

- (i) in the first place those which are capable of generating a supply of activities and hence a demand for labour and in which entrepreneurs - by inclination or by motivation - display little or no interest.
- (ii) secondly, those that are capable of effectively responding to the expressed preferences of an unsatisfied labour supply which - though sufficiently real to be recorded in the official statistics - is available for work only under special and more "rigid" conditions than heretofore.

6. The public services

21. In many respects employment in the public service sector corresponds most closely to the type of conditions described above, i.e. being able to meet both a new demand for services and new aspirations on the part of the labour supply.

22. These services are most often personal in character, making it very difficult to measure efficiency by the conventional productivity indicators (e.g. the input/output ratio). Measuring product value is especially difficult unless it is assimilated with the institutional compensation of those producing them, i.e. civil service pay. The development of these services cannot be ascribed to the profit motive. At the same time, inasmuch as they are personal, the "personalisation" coefficient is quite high, reflecting the trend in the aspirations of the labour supply referred to above.

23. However, major and irreducible factors militate against a policy of expanding just the public service sector as a means of boosting employment and of responding to the structural economic changes described above. These factors are broadly of three kinds:

- (i) Firstly, all the difficulties and obstacles which may be broadly grouped under the blanket term "government fiscal crisis". Government tax pressure on the production of private resources for the purpose of income redistribution and the financing of indivisible services has today reached intolerable levels, especially when it is borne in mind that the production of these resources is slowing down. Even if the national and central government budgets are not in deficit, the tax burden on the economy as a whole has reached such proportions that were it made any heavier, the government's main form of fund raising - namely taxation - would lose all meaning and a radical overhaul of the whole system of government would be necessary. It is common knowledge, however, that equilibrium of both general and central government budgets is by no means "real" and that it is easy to redress the balance in both cases by devaluing the currency in ever-increasing proportions.
- (ii) Secondly, the various modes of monitoring the efficiency of the public services, even if the latter's expansion derives from a genuine social demand. The social security schemes introduced in the postwar years in all the developed countries have shown that while such systems must often be on a large-scale to standardise costs and ensure equality of rights (officially all citizens are equal), this tends to prevent the supply of services from continually adjusting to real changes in

demand preferences, even within a given social service. This makes for bureaucratisation with the development of obsolete or parasitic activities which reflect the interests of those attached to the institutions more than those of their users.

- (iii) The third set of obstacles is a variant of (ii). It comprises the psychological factors which lead users to turn away from the free public services on the grounds that they no longer respond to the need (already cited) in "tertiary consumption" for more "personalised" social services. This phenomenon - which occurs once a minimum level of tangible needs has been satisfied - is spreading increasingly among the user population. In the public tertiary sector these positional goods - for which the underlying economic theory has been admirably outlined by Fred Hirsch - are also gradually spreading through the system. This is giving an increasingly paradoxical result as the more the government seeks to expand and extend its action to fulfill social needs, the less their subjective satisfaction.

7. Policies to reform the welfare state

24. It is not the intention here to enter into a discussion on the various aspects of the "crisis" in the welfare state. Much has been written on the subject and from very different standpoints (the OECD has recently held a major conference on the topic). Here it will simply be stressed that however one views the welfare state, whether in an optimistic or pessimistic light, and whatever the historic significance one attaches to this "crisis" (in today's industrial and capitalist societies), there is virtually unanimous agreement that the growth of public services must be curbed and that there is need to adjust and reform them in the light of new functional and operational imperatives. It should also be said that because of the obstacles (touched on in the previous paragraph) to the development of the public service sector which would serve to expand output and employment in line with the quantitative and qualitative changes in labour supply and demand, it is vital to "invent" new ways of supplying services akin to those which are or currently should be "public". These new approaches, as to organisation and financing, are essential precisely to ensure that there are no stumbling blocks in the path of their future development.

25. What might these new forms of organisation and financing be? First of all, it would seem hard to envisage a return to the marketplace, with the services being provided on a "traded" basis, and leave it at that. From the standpoint of demand for these services - which may be familiar or as yet unfamiliar since they reflect nascent needs - a traded form could indeed be envisaged. This is in fact what is occurring today when,

because of the disorganisation of the existing public services or the need for more specific, "personalised" or higher quality services of the same kind, many users are combining government services which are provided free or with a charge (health, education, policing, post and telecommunications, transport, etc.) with "private" services organised on a more or less collective basis.

26. It is more from the standpoint of supply that problems arise in putting these services on a more commercial basis. By their very nature (as has been seen) the majority of these services do not lend themselves to labour productivity growth over time. The increase in value added (per employee) is not determined here by structural factors and hence innovation is not profit-generating. These activities are thus by nature "non-profit-oriented" or "non-profit-making".

27. It is no accident that in the course of their development over the years these activities have been abandoned by the private sector as they offer little scope for profit. But because there is a social need for these services the government has been obliged to take over their organisation on an ever-increasing scale, financing them through taxation and in some cases (viz. public transport and other public services) utility charges to manage, use and avoid wastage, though never with the idea of making a profit.

28. This does not mean that a "private supply" is not created, which may range from the "non-profit-making" to the "purely profit-motivated". Here one might cite the charity and voluntary activities specific to certain social services, small-scale private ventures in the area of education, the various forms of consumer co-operatives, and lastly all the capitalistic-type ventures launched whenever the personal services sector presents the conditions and opportunities for substantial productivity growth and hence profit.

29. But the nature of the consumption of personal services, for which social demand is steadily growing today, is such that two needs which heretofore were expressed separately are now expressed in combination. On the one hand there is the need to individualise and differentiate consumption and hence the product, a need which until now could only be met by free market enterprise, on the other the need for a non-output oriented and non-commercial philosophy with regard to the provision of goods and services which so far only the public sector has shown itself capable of attaining.

8. Factors retarding new employment growth

30. Neither of the two traditional sectors - the free enterprise sector (whose rules of behaviour are enshrined in classical political economy which is essentially a capitalist

enterprise theory) operating "in the market" and the non-profit-making public institutions sector operating "outside the market" (whose rules of behaviour are codified in the public economy which has attempted to define an area of collective utility as such) - has proved capable, each for its own ends and in its own sphere, of producing the goods and services for which there is now strong consumer demand. The expansion of this "new consumption" and hence the production of these new services has hence been retarded. This has had a negative impact on employment, since manpower savings are being made on an ever-increasing scale in the sectors producing tangible goods (agriculture and industry) as well as in the services lending themselves to quantitative automation (banking, communications, etc.). These savings used to be offset by job creation in the sectors producing new tangible goods or public services. Today the saving in manpower is insufficiently offset by new job-creation in the traditional sectors, whose employment potential has to all intents and purposes reached a ceiling. This situation, which is self-sustaining, is impeding the growth of the third sector, as regards both consumption of services and job creation.

31. Naturally, we consider that this is a general trend which does not apply to every case and which should be seen in relative rather than absolute terms. In individual instances and in absolute terms job-creation is still taking place in the free enterprise and government sectors, but it must be stressed that this is no longer the decisive factor in offsetting the manpower savings which have resulted and will continue to result from technological progress in the goods-producing sectors.

PART II

Policies conducive to a new employment model

32. The creation of new jobs - a development which is both natural and feasible - in a "third sector" incorporating those characteristics of the two traditional sectors which are still relevant, while discarding those which are no longer valid and operative, is hampered by a number of "institutional" factors which merit closer scrutiny. Very broadly, these factors may be classified as (a) the lack as yet of a definition and conceptualisation of the "third sector", hence (b) confused and incomplete regulation and legislation of activity and the economic institutions operating in this third sector and consequently (c) problems in finding the appropriate forms of financing. These factors merit a few preliminary remarks.

1. The need for a better operational definition of the "third sector"

33. Much has been said and written on the "third sector". But the nomenclatures vary quite widely, depending on the basic premises underlying the concept in question. The most common premises are:

- (i) The informal character of the relative production processes. Consequently, stress is laid on aspects of production that are not recorded in the national accounts. This is particularly the case for household production, the domestic and family economy as well as the "associational" movement and voluntary work.
- (ii) The "precarious" nature of the activities and the employment they generate. Here the implication is that "concealed unemployment" or "underemployment" (whether or not voluntary) is a constituent part of the "unofficial" economy.
- (iii) The temptation to evade taxation and other regulations imposed by the modern state and particularly the welfare state. This is accordingly conducive to the development of the black economy - as opposed to the "official economy" - which despite its negative aspects, has a certain capacity for acquiring an impetus which the official sector is losing.
- (iv) The crisis in industrial work organisation, which for complex reasons, affects organised labour in the big production units. Stress is therefore laid on the advantages of decentralised organisation of the production processes, even within enterprises.
- (v) The analysis of overexpansion and centralisation, including within the public services sector. This provides an argument for organisational decentralisation extending to the social security services, as well as for direct user participation in the management of services.
- (vi) Last but not least, the rediscovery of the values associated with a "co-operative" style of organisation in the profit-motivated and market-oriented production processes, but which also embody other values more consistent with the new needs of the labour supply (participation, personalisation, collective decision-making, etc.).

34. The idea of a "third" sector has also been developed from other, less significant starting points. Consequently, as has already been said, the sector's bounds are still very

blurred. This simple fact nonetheless constitutes a major hindrance to the development of the sector. Because of these differences in approach, the third sector may be taken to cover at one and the same time traded and non-traded activities, family activities, the reorganisation of large production units along decentralised lines, craft and cottage industry, worker co-operatives and voluntary activities, "small-scale" ventures and part-time activities, etc. The inevitable conceptual confusion that ensues reduces the whole notion meaningless and there is a resultant loss of functionality for the very activities that the concept should serve to identify. The negative outcome is that such a notion is reduced to an essentially academic tool for interpretative analysis which is incapable of generating proposals and measures for action.

35. While the complex nature of the phenomenon must be recognised, it would seem timely to attempt to "de-code" the structural changes in the production process and in the economic processes generally, so as to identify - by recourse to a kind of taxonomy - the birth and development of a "third sector" along different, "alternative" but not necessarily incompatible lines inasmuch as it co-exists in large measure with a first and second sector.

36. The author has hence favoured for some considerable time the adoption of a more meaningful nomenclature expressing the characteristics specific to these activities rather than defining them in formal, ordinal terms ("first", "second", "third") or in negative terms ("informal", "non-market", "underground", "invisible" etc.). In other words, he has preferred to sacrifice something of the "effect" of these definitions in the interests of clarity.

1.1 Specificity of the third sector vis-à-vis the profit-motivated private-enterprise sector

37. As compared with the business economy which operates within the market, the distinguishing features of the third sector would seem to be, firstly, that the profit motive is not the main catalyst in combining factors of production and secondly, that other advantages than profit accrue to "entrepreneurs". This implies that the notion of a third sector should not be confined to its entrepreneurial dimension or to the fact that these enterprises are highly labour-intensive, or that they organise their production along decentralised lines. Though these factors may derive from structural technological development, they do not in themselves suffice to characterise a "third" sector institutionally and to enable concrete steps to be taken to promote its development.

38. Furthermore (as has been noted above), any scope for developing this sector lies precisely in the fact that it answers to a decline in activities with a profit potential for

business rather than to a decline in activities that meet a need for personal and social services which cannot be organised with productivity as the prime consideration.

39. The "co-operative movement", which along with voluntary activities (of a charitable or cultural nature) is rightly considered as at the origin of the third sector, is still part of this sector today providing that it retains the movement's initial non-profit making character. In practice, this movement has in the course of its development all but forsaken - in imitation of the capitalistic system and often simply to survive - the movement's original aims; the profit motive is steadily gaining ground and in many cases is wholly installed. In virtually all legislative and administrative systems, the co-operative formula is being whittled down to one of many forms of business incorporation. Obvious exceptions to the rule are organisations where the non-profit motive is a priority aim of the association, as in the case of consumer, cultural or sports co-operatives.

1.2. Specificity of the third sector vis-à-vis the public sector

40. As compared with the public sector, the third sector may be defined by the fact that its activities are not government inspired but spring essentially from private initiative. The notion of third sector cannot thus be confined to the forms of organisational, operational and even administrative decentralisation of the public services introduced by the government with exclusively public economic resources. The espousal of user management methods in the public services does not necessarily mean that these activities should be classed in the third sector. They must also be endowed with autonomy and economic responsibility.

41. Organisational reform of the public services with the idea of promoting greater user participation is an important factor in democratising government. It is required in order to improve the effectiveness of the sector, which remains public in its ends and in its means. It would allow the public sector to make better use of the opportunities afforded by the new information and decisional technologies, though there would not be any change in the "public" character of the services, these being provided on an assessment of the costs and benefits to society and not on account of individual economic agents (households, enterprises, associations or communities).

1.3. The community or "associational" economy

42. Nothing prevents the non-profit making, non-market economy from assuming a market role if need be, buying or selling goods and services in the same way as the public sector which does not lose its public service character by doing so.

43. Equally, it is possible that the associational economy, albeit pursuing private goals and unencumbered by the constraints of the public sector, should not be subject to some kind of community or public constraint, as can also be the case for the profit-making economy. Moreover, it may very well pursue social and general objectives akin to those of the public sector and may in many cases act jointly with public institutions in an overall policy planning framework. Such planning could (though not as easily) involve private enterprise, providing the structures exist for joint planning consultations with government.

44. This deliberate demarcation of the third sector clearly limits its present and hence future size. It has furthermore already been noted that the structural development of the post-industrial society results in the third sector taking over activities from the first and second sectors without however supplanting them. Admittedly, the first and second sectors, i.e. private enterprise and government, are destined to expand and are unlikely to diminish in economic importance. However, each will relinquish some of its activities, which will go to the third sector (which it would be preferable to term the community or associational sector). Enterprises will rapidly see their workforces shrinking with the rapid growth in productivity and the decline in needs for new industrial products. The output of government services will diminish both because of the curbs on government intervention in new service and public-use sectors and a certain privatisation of services considered up to now as inevitably being of a public character.

2. Institutional regulation of the associational economy

45. Given the difficulties in conceptually defining the third sector, it is necessary to find a legal definition, which would have to be couched in terms that are nowhere to be found in the legal systems of capitalist industrial societies. From both the administrative and fiscal standpoints, the law relating to non-profit activities is very rudimentary. More precise legislation including provision for tax advantages (taking due account of possible speculative practices on the part of non-profit associations) would promote their expansion and serve to generate employment, though in reality these employment effects have already taken place in a non-explicit, concealed, invisible or informal manner according to the terms currently in use.

46. The notion of association or community does of course exist in every legal system. In some systems charitable foundations have been made more functional from the legal standpoint than in others. Every legal system finds it necessary to periodically review the prevailing legislation to take account of new developments in the associational economy

relative to the market economy. In sum, private commercial law should have its counterpart in a new body of law relating to the associational economy.

47. Some authors consider that promotion of the third sector would be a desirable focus of government intervention to encourage employment and to bring about a new development pattern. They have suggested, by reference to French law (which can be transposed fairly easily to other European legal systems, e.g. the Italian system), that a new status of "associated worker enterprise" be established and that a more relevant form of association, "the reciprocal services association", be introduced specifically for the production and distribution of non-traded services.

48. This latter formula answers most closely to the characteristics of the third sector as they have been outlined here. It could provide a basic minimum of legal and social rules for strong growth activities in which each member of an association is both supplier and consumer of the same services and even on occasion their financing agent. A new status of this kind should specify the conditions of application of such "reciprocity" and the procedures for settling differences within an association. The nature of the association's services would at the same time be defined and recourse to outside services prohibited, especially if tax or financial advantages are granted, to ensure that there were no speculation or unfair competition vis-à-vis the commercial sectors or any infringement of the social legislation. These measures would help to prevent the associational movement from developing solely in the black economy - a process which enables the traditional business sector to cut its social overheads - and contribute to the creation of a new model for the production of goods and services.

49. It has already been seen that the lack of sufficiently specific regulation of the associational sector hinders an expansion of its activities which could, in virtue of their special nature, be best suited to the "post-industrial" economy. It encourages speculative practice on the part of the traditional business sectors; while legitimate non-profit making activities may also suffer unfairly and indiscriminately if they are suspected of operating for gain and constituting a front for commercial activities, since the resulting tax penalty could discourage their development.

3. Financing the associational sector: the most difficult aspect of all

50. If the associational sector is to expand, it must above all have financial support. Recourse to government funding should not be seen as surprising or in any way at variance with what has been said earlier. The public sector's growth

difficulties, which are one of the factors in the expansion of the third sector, stem precisely from the impossibility of exceeding a certain ceiling for public transfers of national product. Admittedly any form of public funding of the associational sector constitutes a government transfer via the tax system. But government transfers can have different "valences", which it would be useful to discuss briefly here.

51. Direct use of tax revenues to finance free community services (whether divisible or indivisible) constitutes resource transfers from the well endowed to the less endowed population groups and regions. In accounting terms, it constitutes a redistribution of resources.

52. Monetary transfers may take the form of capital expenditure or current expenditure.. The former will normally go to private sector enterprises, while the latter would be designed to safeguard the income of individuals or households (e.g. pensions, allowances, unemployment benefits, etc.).

53. The growth effects of transfers for income redistribution purposes and affecting current household spending have been very much discussed. The greater the opportunities for boosting industrial productivity, the stronger these effects would appear to be; (and there are also the induced effects of "human capital" expenditure - education, research, health etc. - on the efficiency of the production process).

54. However, in a period of low productivity growth, the likely effects are, purely and simply, a redistribution of employment and earnings opportunities and more equal participation in the costs and benefits of production. To achieve this it must be ensured that large segments of the population do not enjoy the social benefits without participating in any way in the production processes which make them possible. Otherwise, the simple fact of income transfer is liable to have a regressive distributional effect or give rise to the very economic injustices which the welfare state was designed to do away with.

55. Promotion of the associational sector could constitute an instrument for this redistribution of labour. Its financing could constitute a first step towards a reduction or at least a stabilisation - which seems inevitable - of direct government expenditure (though this might have negative effects in a period of crisis). Transfers among different categories of public expenditure would not do away with any of the existing flows, but they could serve to contain the traditional flows and provide greater opportunities for financing the associational sector. Such transfers would have a definite positive effect in controlling the aggregate public sector supply of services by creating an "associational" supply to

meet the selfsame demand under better conditions from the standpoint of quality. This demand, in its turn, would no longer be addressed solely to the public sector supply but also to this new "associational" supply with some capacity of its own to finance this community consumption.

56. In all our countries, because of their long industrial history and the dimensions attained by the public sector, government assigns part of public finance resources to fixed capital investment and part to current expenditure in order to promote a particular industrial policy deemed to be in the national interest. At a time when people are asking themselves whether general industrial expansion is still feasible in all our countries and whether consumption of industrial goods still ranks high as a social priority, there appears to be no good reason why, with a view to curbing public expenditure, a place should not be set aside for the associational sector which in the final analysis is a productive sector and one well equipped to respond to the real needs of our changing societies.

3.1. Ways in which governments might finance the associational sector

57. Governments could finance the associational sector in a number of different ways. Several of them have already been studied and a number have been tried out, though it is not possible to discuss them in detail here. Obviously, associations, inasmuch as they are non-profit making, do not start out with capital invested for the purposes of obtaining a return. Nor do they have any venture capital since they have no collateral for loans.

58. Government's role should therefore be to provide the seed money, even if this has to be entirely written off. In order to avoid any abuses in the granting of capital to associations whose lifetime and success are uncertain (especially in the present largely experimental phase), the most appropriate procedure might be to provide capital under a leasing arrangement (with or without buy-back after a specified lapse of time). The cost of such leasing could also include insurance against any risk of capital loss. Naturally this type of participation would have to be studied on a case-by-case basis and tailored to the different operational sectors in which associational activities are developing.

59. Many associational activities provide communal services which are made available to the public free of charge. Here public financing could take the form of service contracts subsidised either directly by central government or by government agencies (social security, local authorities etc.). In these areas, where some such schemes have already been tested, the type of contract to be adopted should be tailored to the type of services provided. The general aim would be to

avoid wastage or arbitrary use of resources and increase user participation in their management. The fact of the public authorities contracting out the management of certain services which today they provide directly would make it possible to define the extent of government commitment more clearly and bring it more in line with real user needs (with the additional advantage of improving the civic education of the users). This contracted-out management could take the form of "franchise and concession arrangements", "co-management" or supervision by associations or user consortia according to prescribed norms and parameters. In all cases where public financing is under consideration, the policies and management principles in regard to the services contracted out should be clearly defined, particularly at public authority level. Any decision regarding policies, principles and priorities should be made public, so as to avoid financial speculation, arbitrary action and collusion.

60. Contracts may be of three types: first establishment; innovation; and delegation. The contract of first establishment would enable the association to set up its infrastructure, while assistance could be provided in the form of funding, premises, or specialist staff. The innovation contract could be over several years. It would enable the association to launch into a new field of social action and would provide for an inspection exercise after a specified time to determine whether the experiment should be continued and the contract renewed. The delegation contract would apply to cases and sectors where social ventures of this type had already taken place. It would imply government confidence in the association and a delegation of power in respect to particular tasks and predefined services.

3.2. New modes of private and community financing and statistical recording of the associational sector

61. There are other forms of financing associational activities besides government funding. Inasmuch as this is a "private" sector despite its non-traded and non-profit character, it is logical that it be financed from private sources: contributions, subscriptions, gifts and private community saving. All the known forms of co-operative activity have so far been financed in this way. The most familiar procedures are voluntary work (notably in charities and cultural and political associations), gifts and bequests from wealthy individuals and major corporations (viz. cultural and research foundations); members' subscriptions (in the case of clubs, trade unions, churches etc.); community saving schemes, such as group insurance, housing co-operatives and collective purchase of capital goods.

62. In several of the cases considered, voluntary work by members, indissociable from the activities themselves, strongly reduces their employment-generating effect. But the

acquisition of a non-monetary (and thus "concealed", invisible or intangible) income should not be underestimated; this voluntary work constitutes a form of "remuneration" which leads to a decline in the demand for monetary income and hence in the supply of paid work. This decline in income demand has a restraining effect on the "official" supply of "full-time" work (e.g. work corresponding roughly to the "official" daily, weekly or yearly average). This downtrend would be particularly marked for certain segments of the labour market such as women and young people but it could also extend to adult and especially elderly male workers.

63. This phenomenon does not of course show up in the official employment figures nor in the unemployment figures, given that the preference for voluntary or unpaid work is not taken into account either in employment surveys or in registrations with employment offices. Nor does it concern the availability for full-time work but in most cases that for part-time work. It reflects a strong preference for part-time work, as well as a persisting potential and declared labour supply for paid work.

64. To gauge the phenomenon properly, a different significance must be attached to the statistics. The associational economy implies unpaid employment which would however have the effect of diminishing the "valence" of demand for paid employment. In that economy, someone who is officially declared as unemployed is in fact working non-officially part-time or, looked at the other way round, is officially only partially unemployed.

65. In this case the reference to the non-official or informal economy in defining the associational economy is highly relevant. In the post-industrial period in which the non-official economy is rapidly expanding, the official value of employment (and unemployment) is not the same as during the industrial economy phase when the old non-official economy tended to disappear and when the exchange of goods and services and hence labour tended to acquire monetary values. Female labour constitutes a typical example. Women who, in the pre-industrial era, did not work solely in the household did not show up in the employment statistics as "working" because they were participating in the non-official economy. During the industrial period they relinquish domestic work to a greater or lesser extent and leave the non-official economy to enter the official economy. They are then recorded in the employment statistics as working or unemployed depending upon whether or not they have a paid job. During the post-industrial period they tend to leave the official economy and return to the non-official economy but they do not, as might be expected, disappear from the employment statistics because they retain a psychological link with paid work and consider themselves still available for paid employment under

certain conditions; namely, that they do not wish to occupy a full-time declared job and receive an average wage. So long as associational employment, even unpaid, is not recorded in the employment statistics, the "valence" of present day employment (and unemployment) will be different to that of the industrial era: in our personal view, it should be reduced by half. The lower this "valence", the greater will be the scale and geographical spread of associational activities.

66. These latter considerations tie in with the arguments mentioned earlier concerning the special nature of the potential labour supply in a post-industrial society and hence the special nature of the ensuing unemployment. The present employment crisis is of a kind that does not stand comparison with the crisis which prevailed in industrialising societies where the unemployed suffered a real loss in living standards and where the jobless were prepared to accept any work going, with little choice in the matter of remuneration and working conditions.

67. In conclusion, it will be noted that the financial resources at present allocated are insufficient to have any great effect on employment, at least in the conventional and official sense of the term, and it is likely that this employment level will remain considerably below that which - in our view - the third sector could generate. This is why a major injection of public funds into that sector is so important.

68. Moreover, private financing could be provided in different and totally new ways rather than via the conventional channels used today. Thinking on the subject has not advanced very far yet and there is no unanimity of opinion, even among the advocates of the third sector and the associational economy.

3.3. Trade union investment funds

69. One way of providing the associational sector with substantial resources would be to mobilise employees' savings via the contractual powers enjoyed by the unions and the associational relations specific to them. Trade union activities are typically of an associational nature. The unions now employ considerable numbers of directly paid officers and other officials who are not paid but whose activities are not of the undeclared variety.

70. In their bargaining to boost their members' wages, the unions play a role which has a substantial impact on the distributive mechanisms. In the first place they pursue a policy of gain sharing in the high productivity sectors, sharing out value added along with profits. Secondly, in exerting pressure to raise workers' wages in low-productivity sectors to the level of those paid in the high-productivity

sectors, the unions change relative prices in each of these sectors. As a result, society as a whole gains from the productivity growth achieved in the high productivity sectors providing that the dominant market forces do not prevent a redistribution of these gains by reducing the real purchase prices of the high-productivity sector products. Thirdly, the unions influence the distributive mechanisms by negotiating with the government how much is deducted in the form of taxation and social security contributions from wages as well as how the revenue thereby raised is allocated.

71. The usual economic policy practice is to request the unions to keep their wage claims within the limits of general productivity growth in the productive system. The prime argument is that wage growth is translated mostly into additional final consumption, whereas savings and investment growth results essentially from growth in profits or in the return on capital. Should profit margins be deemed too low, enterprises will cut back their investment, so creating unemployment.

72. The unions often object that it is by no means proved that profits constitute the sole source of investment, nor that wages are necessarily converted into final consumption. This argument gave birth to the idea of setting up union funds under union management, into which would be paid workers' contractual savings, i.e. savings resulting from collective bargaining at national, sectoral, regional or company level.

73. Some see these union or workers investment funds as a means of transforming the capitalistic nature of the present economic system, of creating "capital without the capitalist", but while there have been a wealth of proposals and discussions, there have been few practical experiments in this direction. Within the trade union movement there has been considerable reticence about such funds on the part of those who prefer the unions to keep to their traditional role of participating in labour market management, through the collective bargaining system, and at the very most of negotiating economic policy measures with governments. Some are very reluctant to see the unions enter the financial field, maintaining that they have neither the experience nor the structures to enable them to do so.

74. The creation of union investment funds would be of only limited interest if they had subsequently to be placed on the traditional financial markets, responding to a demand for funds at prevailing market rates with interest being paid out of the usual profits accruing to any financial enterprise. Union investment funds could, however, constitute an alternative means of capital accumulation, different in kind from the financial market and serving to finance third sector activities. Naturally the question of how such funds would be

allocated to third-sector ventures would need to be carefully gone into and mechanisms would have to be devised using financial management techniques.

4. The new role of the unions in labour market management and in managing the new forms of production and labour

75. The creation of an instrument such as trade union investment funds designed to promote the third sector and the associational economy (and the employment thereby generated), implies a different and innovatory approach to the whole question of what the unions' role should be. Such an approach is resisted and misunderstood by the unions, whose power structures tend to be relatively conservative. It is perhaps the moment to look into this issue, which represents one of the decisive changes to be introduced in post-industrial society.

76. In its origin and development within industrial society, the trade union movement has always aimed to protect and promote the interests of dependent workers (as a class) in industry and by extension in other sectors such as agriculture, business and commerce, and the public service. In the same way, whether by extension or imitation, the union movement has gained ground among such unlikely categories as executives and supervisory staff, the judiciary and the police force.

76. The unions have grown in number and power as the proportion of dependent workers in the total labour force has increased. The development of the industrial society has thus produced a society of "subordinates" as Peter Drucker puts it. With the development of big business, the entrepreneur and the traditional employer tend in their turn to join the ranks of the wage earners (while the senior executives become unionised). In brief some employers in the modern industrial society are in their turn becoming dependent workers, while many paid workers are tending in whole or in part to become employers themselves yet without losing their status of dependent workers.

78. In this context the trade unions are beginning to encounter problems, less because of their relative strength in face of their traditional adversary - management - than as a direct result of their own increased contractual powers which cannot be exercised without due reference to the constraints and interests of society at large, which has now become unionised to an unprecedented extent. The "class struggle" hence loses its historical significance since the social conflict is now in large measure between the different socio-economic groups within the unions themselves.

78. The unions must hence frame their own incomes policy within the trade union movement. They are obliged to reject the view that "it is no concern of theirs" expressed both by

the traditional "rightwingers" within the unions, who claim that the unions' sole function is collective bargaining in the traditional capitalistic market and free enterprise economy, and by the equally conservative "leftwingers" who believe the "class struggle" to be an intrinsic part of the destiny of mankind.

80. But in shaping such an incomes policy, the unions have found themselves becoming more closely involved in government economic policy making, requiring the decisions to be framed in an overall long-term resource-use planning framework that has been designed and negotiated with the social partners. Moreover, in adjusting their wage bargaining policies to planning objectives, they have been compelled to play a direct role in the process of capital accumulation.

81. In the post-industrial society the worker himself tends to play new and more important roles than heretofore when the social roles tended to be far more rigidly defined. The unions cannot ignore this situation. Nor can they follow the example of the workers they represent in these new and manifold roles without risk of losing - as often happens - the support of the workers themselves.

82. The unions are thus obliged not only to represent the worker as workers, but also workers as consumers, as saver, as users of the public services and lastly (the social situation with which this paper is more particularly concerned), as "consumers of their own goods" or - which comes to the same thing - as "producers of their own goods".

83. Union intervention in these areas does not imply an overlap with the social functions of government, but on the contrary a duplication which is both compatible and desirable since it is consistent with a pluralistic conception of modern political society which requires that both the powers of the institutions and the growing powers of government be "counterbalanced". (We will not dwell on these issues which have been discussed in detail elsewhere).

84. This wider definition of the institutional and functional tasks of the unions goes hand in hand with a desire to contain growing (and unfeasible) "state control" by encouraging the development of non-market or, more properly, non-profit substitute activities of both a private and collective nature: in other words, involvement in the promotion and management of the associational economy.

85. The unions would thus act as promoters of economic development - and hence of a "supply" of tertiary and quaternary services, which generate new jobs with a high labour (or low capital) intensity and which do not find on the traditional market the conditions conducive to their

development for the reasons cited above: namely, the unlikelihood of their being undertaken by profit-making enterprises or by the public sector because of the financial constraints.

86. The unions, which are already major institutions of the associational economy, would consequently act to promote the development of other institutions in the same sector and of the same nature. In so doing, they would be reverting to their own origins, which are contemporary and linked to those of the mutualist and co-operative movements, rightly considered to be the foundations of the third sector. Organic links of a new kind would have to be forged between these three movements (trade unions, mutual benefit societies and the co-operatives) so as to meet the new situation and the new community consumption needs of post-industrial society.

87. The unions could be responsible for developing these activities by organising ways and means of responding to the spontaneous demands of workers and households which are well known to the unions. Another instrument could be a financial one, using the union investment funds (or ad hoc national union funds) along lines which have been proposed in a number of countries.

88. A national investment union, designed and established in this way, would constitute the basis of a special financial circuit more suited to the non-profit sector inasmuch as it is not governed by the traditional principles and rationale of capital markets as we know them nor, more generally, by those of the profit-making economy. Designed on mutualist principles, such funds would be intended to finance activities managed by the workers themselves, who from their earnings - negotiated by the unions - would have contributed to the formation of savings and hence capital.

5. Promotion of the associational sector in overall development planning

89. Naturally, a third sector representing the associational economy and with its own forms of financing cannot develop without the active promotion and encouragement of central government. Many legislative and administrative measures could be introduced to create the right conditions for its development.

90. The statistical and economic dimensions of the third sector (in terms of jobs, incomes and resource inputs) should be studied and assessed by means of global planning and prospective analysis which only public agencies can be responsible for carrying out. These studies would take a broad approach which would clearly involve the other sectors of the economy.

92. Though government's provision of the services concerned could diminish with the development of the associational sector, its overall planning function would on the contrary become greater. In the context of that function, the comparative development of the public services and of the services rendered by the associational economy, and the comparative use of financial and economic resources, should be justified by cost-benefit evaluations encompassing the whole of the social economy. In this way it could be ensured that the resource uses (a cause of some of the distortions, it has been argued) which escape market control and are not profit-oriented, correspond to well-defined functions of collective well-being. Analysis and valuation of third sector investment would help in developing public economy theory and techniques for determining non-market values and prices, already widely applied in public investment theory.

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'automation, 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).

Paragrephe 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 Buiren, 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 Plioger (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 Plioger (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 Schluser (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" (Ibidem, 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. Rosinvalon (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 Kontor 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), Possi-Scumé (1979 et 1980) et Tarozzi et Benfeld (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), un 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 Pliieger, 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 Klönne (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 hebdomadaire 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 Daucker (1955).

REFERENCIE BIBLIOGRAPHIQUES

- ABT FORSCHUNG (1981), An Overall View of Employment in Small and Medium Sized Enterprises in the EEC, (mineo) (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 dell'Automatismo. (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), Sozialökonomie 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. YARNEY (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.

- BLASI J.R., P. MEHRLING & W.F. WHITE (1982), "The Politics of Workers Ownership in the USA", in Heller F. (Ed.), The International Yearbook etc. (see)
- BOLHO 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: Pour, n.74, dec 1980.
- BOULDING K.E. (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, Stockholm.
- 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
- CAFFE F. (1981), La fine del "Welfare state" come riedizione del crollismo (ronco) (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 (ronco) (The Vanier Institute of the Family) Ottawa, sept. 1982.
- CAPECCHI V. et alii (1978), La piccola Impresa nell'Economia Italiana, De Donato, Bari 1978.
- CAROUK 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 FURY 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 Projet 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.
- CHARK 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. MEINERS (1977), "Government Statistics as a Guide to Economic Policy: Food Stamp's and the Spurious increase in the Unemployment Rates", in: Policy Review, Summer, 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.

- CORFET O., J. GAUDIN & M. SUHAY (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.Franco 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.GHEFFE (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. LAPLUME (1981/a), "Les réseaux d'entraide et de solidarité en France", Futuribles, n.40, janvier 1981.
- _____ (1981/b), "Les nouveaux entrepreneurs en France" in: Futuribles, n.49, nov. 1981.
- "ESPRIT" (1978), La démocratie 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" , The Economic Journal, LII, 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.VANEECLOQ (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. ZACCARIA (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, Jantsch, 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'ARVISSET & 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: Consumation, 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) (Communication au Colloque "L'Economie cachée, Conflits sociaux et Avenir des Sociétés industrielles, Rome-Frascati, 1982)
- GREFFE X., X. DUPUIS & S. PFLIEGER (1983), Financer l'économie 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 H. (Ed.), The Measurement of Economic and Social Performance, NBER, New York 1973
- CROS-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.J. (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, Boyars, 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, Entwicklungstendenzen 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
- HOELLER H.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". B 1/1981.
- HUBER J. (Ed.) (1982), Developments of the Informal Sektor 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 (Institut for International Economics) (1982), Promoting World Recovery. A Statement on Global Economic Strategy (by Twenty-six Economist 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, (Conference, Université de Paris IX, avril 1982)
- _____ (1982/c) Épargne et Economie Sociale, Rapport (ronéo) à la Delegation 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^o Janvier 1982: Premiers resultats, (Note INSEE) avril 1982
- KATOZIAN 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 "Naturressources", Munchen 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'HARJOY 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.
- MAIER 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.(sec)
- 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.

- BOREAU J. (1982), Essai sur une Politique de l'Economie sociale (Collection "Tiers Secteur"), Edition CIEM, Paris 1982
- BIPARTIAL 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
- PASARIS 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., StPaul, 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.Cesareo) (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 FIDAR 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 (ronéo) Madrid avril 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, (Exploring 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^o congrès des économistes 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
- TIBROW 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, CISM, 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, Oldenburg 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.
- WEIZSÄCKER (von) C.& E. (1978), "Für ein Recht auf Eigenarbeit" in: Duve F. (Hg.) Technologie und Politik, Reinbeck 1978.
- WEIZSÄCKER (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.Y. 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.