

***MOTIVATIONS DES DIRIGEANTS D'ASSOCIATION ET INFLUENCE DE  
L'ENVIRONNEMENT :***

**UNE EVALUATION EMPIRIQUE SUR LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE EN  
HAUTE-NORMANDIE**

Franck Bailly  
CARE-EA 2260 Université de Rouen  
3, avenue Pasteur  
76 000 ROUEN  
e-mail : franck.bailly@univ-rouen.fr

Karine Chapelle  
CARE-EA 2260 Université de Rouen et Université du Havre  
25, rue Philippe Lebon  
76 600 LE HAVRE  
e-mail : karine.chapelle@univ-lehavre.fr

## RESUME

*La plupart des analyses économiques, en conformité avec le discours commun, supposent que les organisations sans but lucratif (OBNL) sont intrinsèquement différentes des organisations privées (lucratives) ou publiques. Une part importante de la littérature a cherché à caractériser ces différences. Certains travaux défendent pourtant l'idée qu'il existe des facteurs susceptibles de faire évoluer le comportement des OBNL et de leur faire perdre leur spécificité. L'objet de notre contribution est d'évaluer empiriquement l'impact de ces facteurs. Nous le faisons à partir de l'exploitation d'une base de données originale portant sur le secteur de la formation continue en Haute-Normandie.*

## SUMMARY

*Most economic analyses, in line with received opinion, assume that non-profit organisations are intrinsically different from private (for-profit) or public organisations. A substantial proportion of the literature has sought to characterise these differences. However, some studies champion the idea that there are factors likely to cause changes in the way in which non-profit organisations behave and to cause them to lose their specificity. Our paper sets out to offer an empirical evaluation of the impact of these factors. Our evaluation is based on the use of an original database focusing on continuing training in France (Haute-Normandie).*

*JEL classification: L31, L2, I20*

## INTRODUCTION

L'intérêt des économistes, comme des spécialistes des sciences sociales, pour les organisations non lucratives est assez tardif (OCDE, 2003). Les premiers travaux significatifs sur le sujet émergent dans les années 1970 aux Etats-Unis (Enjolras, 1995). Depuis, la littérature académique a crue considérablement. Ainsi, la base bibliographique *Econlit* recense, sur la période janvier 1997-décembre 2007, plus de contributions (articles, ouvrages, documents de travail, etc.) qui comportent le terme « *nonprofit* » dans le titre que sur la période janvier 1970-décembre 1996 : respectivement 498 contre 301. Alors qu'un grand nombre de travaux part de l'idée que les organisations non lucratives sont intrinsèquement différentes des organisations privées ou publiques, d'autres analyses soulignent l'existence de facteurs susceptibles de leur faire perdre leur spécificité. Ces facteurs ont-ils une influence significative ? S'ils en ont une, est-elle propre à chaque catégorie d'organisations (lucratives, publiques, OBNL) ? Et gomme-t-elle pour autant les différences entre les OBNL et les autres organisations ?

Nous essayerons d'apporter des éléments de réponses à ces questions. Elles nous semblent primordiales à plus d'un titre. Elles le sont, d'abord, d'un point de vue académique puisqu'elles reviennent à interroger la validité des présupposés - l'existence d'une spécificité - de la plupart des analyses théoriques et empiriques (Anheier et Mertens, 2003). Elles le sont, ensuite, pour l'identité du secteur non lucratif qui revendique et met en avant l'existence d'une telle spécificité (Enjolras, 1999). Elles le sont, enfin, au regard de leurs implications. Par exemple, si les organisations non lucratives ne se différencient pas des organisations privées, ne peut-on pas craindre qu'elles accordent moins d'attention aux personnes les plus fragiles socialement (Leiter, 2005)? Ou encore les avantages financiers dont elles peuvent bénéficier se justifient-ils (James, 2004 ; Weisbrod, 1998a) ?

Le reste de notre travail est organisé de la façon suivante. Après avoir brièvement rappelé, dans une première section, comment la littérature académique caractérise la spécificité des organisations non lucratives, nous présenterons les facteurs susceptibles

d'induire un changement de leurs comportements et une perte de leur spécificité. La seconde section est empirique. Elle cherche à mesurer l'impact de ces facteurs et le maintien ou non d'une spécificité. Dans ce travail empirique, nous avons fait le choix de comparer les OBNL aux entreprises privées quant à la manière dont elles prennent respectivement en charge des personnes socialement fragiles, en l'occurrence les demandeurs d'emploi. Enfin, la dernière section conclut et dégage les perspectives ouvertes par les résultats.

## **LE COMPORTEMENT DES ORGANISATIONS NON LUCRATIVES : SPECIFICITE OU NON ?**

L'idée selon laquelle les OBNL se différencient des autres organisations est un thème récurrent de la littérature économique. Les formes de cette spécificité sont multiples. Nous les présenterons de façon synthétique dans un premier temps avant d'analyser, dans un second temps, les facteurs qui peuvent expliquer qu'une telle spécificité puisse s'atténuer voir disparaître.

### **La spécificité des organisations non lucratives et ses modalités**

Au-delà de la dimension juridique liée notamment à la contrainte de non distribution des profits ou aux exonérations possibles de taxes, la question de la spécificité des organisations non lucratives semble se décliner, dans la littérature économique, essentiellement autour de trois modalités qui peuvent partiellement se recouper. Nous les illustrons à partir de quelques travaux sans prétendre, pour chacune, d'elles faire une revue exhaustive de la littérature tant celle-ci est désormais importante.

La première modalité concerne la production des OBNL. Cette dernière viendrait compléter celle des organisations publiques ou privées. C'est l'angle d'analyse retenu par les travaux fondateurs (Enjolras, 1995, Nyssen, 2000). Ainsi, pour Weisbrod (1975) et James (1987, 1993) la production des organisations non lucratives permettrait de pallier les insuffisances de l'intervention publique en prenant en charge des besoins en biens publics non satisfaits par l'Etat quantitativement ou qualitativement. Pour Hansmann (1980), les organisations non lucratives proposeraient, par rapport aux entreprises privées, un service de meilleure qualité dans les situations où le consommateur dispose de moins d'information que le producteur. Dans de telles situations, on serait en effet tenté d'attendre des comportements opportunistes de la part d'entreprises privées, alors que l'objectif de non lucre et l'existence

d'une contrainte de non distribution des OBNL seraient un gage de confiance et une garantie de la qualité de leur prestation.

Selon la seconde modalité, les organisations non lucratives seraient spécifiques par la nature de leur fonction objectif qui intégrerait des arguments « sociaux » ou « altruistes » que ne possèderaient pas les organisations lucratives (Du Bois et alii ,2003). Lien (2002), par exemple, retient une fonction d'utilité qui prend en compte, à côté du profit, une partie du surplus (total et du consommateur), alors que Vitaliano (2003) incorpore la qualité de la prestation fournie et James (1983) la quantité. Les travaux qui soulignent que les organisations non lucratives seraient créées par des entrepreneurs d'un type particulier, aux motivations idéologiques ou sociales relèvent également de cette seconde modalité (James, 1989 ; Rose-Ackerman, 1996 ; Young, 1980).

Enfin, selon une troisième modalité les organisations non lucratives se différencieraient des autres organisations par leur mode de gouvernance. Enjolras (2000) défend ainsi l'idée que les OBNL permettraient à leurs parties prenantes de réaliser des compromis entre différents « systèmes de valeurs » (par exemple, elles peuvent utiliser les ressources de l'Etat et recevoir des dons et bénéficier de recettes de la vente de leurs services), ce que ne peuvent faire les autres organisations. Glaeser (2002) insiste, au contraire, sur les conflits d'objectifs qui existeraient entre les parties prenantes et leurs conséquences sur le niveau et la qualité de la production. Mais la spécificité du mode de gouvernance peut également concerner le type de mobilisation et d'engagement des salariés (sensibilité aux objectifs de l'organisation, revenus psychologiques, etc.) et ses conséquences sur le niveau de rémunération ou la promotion (François, 2003 ; Steinberg, 1990 ; Devaro et Brookshire, 2007). L'analyse des motivations des bénévoles rentrerait également dans ce cadre (Prouteau, 1999).

Ainsi, dans ces différents travaux, la spécificité des OBNL apparaît (explicitement ou non) comme une sorte de caractéristique constitutive de ces organisations et, à ce titre, peu susceptible d'évoluer. Une telle représentation n'est pourtant pas si évidente. D'une part, des organisations lucratives peuvent se « déguiser » en OBNL pour bénéficier des avantages que leur procurent ce statut juridique (James, 1998 ; Weisbrod, 1988). D'autre part, on ne peut exclure que les comportements des OBNL évoluent et finissent par ne plus se différencier de ceux des autres organisations privées ou publiques.

## Les facteurs susceptibles d'influencer les comportements des OBNL

Dans l'abondante littérature économique sur les organisations non lucratives, quelques travaux défendent ou évoquent l'idée que les caractéristiques de ces dernières peuvent évoluer pour finalement ne pas se différencier de celles d'autres catégories d'organisations. Les théories du commercialisme et de l'isomorphisme institutionnel sont sans doute, de ce point de vue, les plus abouties. Nous les présenterons successivement avant de dégager de façon synthétique les facteurs à l'œuvre.

Ce que l'on peut qualifier de « théorie du commercialisme » regroupe un ensemble de travaux qui cherche à comprendre le recours des organisations non lucratives aux financements privés de nature commerciale (James, 1983 ; Schiff et Weisbrod, 1991 ; Weisbrod, 1998b). Ces financements seraient, dans un contexte de baisse des fonds publics et des donations, le moyen pour les organisations non lucratives de financer leurs missions à caractère social, entendues au sens large : aide diverses aux plus démunis, accès à la culture, à l'éducation, etc. Ces missions, qui procurent une utilité marginale positive au manager, l'amèneraient à choisir un niveau optimal de production pour ces activités, supérieur à celui qui aurait été choisi par une entreprise privée. Ce niveau de production optimal peut occasionner des pertes. L'OBNL aurait alors intérêt à s'engager dans des activités commerciales, qui bien que procurant une utilité marginale nulle ou négative, permettraient de dégager des profits et de compenser ces pertes par *cross-subsidization*. Certains soulignent toutefois que le développement des activités commerciales n'est pas sans risques pour les organisations non lucratives. Il peut s'accompagner d'une remise en cause de leurs valeurs et objectifs qui se rapprocheraient de ceux des organisations lucratives (James, 2004 ; Tuckman, 1998 ; Weisbrod, 1998a.). D'un point de vue empirique, peu de travaux sont, à notre connaissance, encore disponibles quant à l'existence de telles conséquences (James, 2003). Mais les analyses synthétiques existantes (Froelich, 1999 ; Young, 1998) tendent à montrer que le développement des activités commerciales ne se fait pas nécessairement au détriment des missions que poursuivent les OBNL. Cela peut même être un moyen de mieux les atteindre en introduisant plus de souplesse. Des travaux plus récents comme ceux de Guo (2006), sur le secteur des services sociaux, estiment également qu'il n'y a pas d'impact. Sur le secteur de la santé, l'analyse de Lindrooth et Weisbrod (2007) va dans le même sens. Leurs résultats confortent l'idée que si tous les établissements de santé privilégient les patients « rentables », l'existence d'un profit permet aux établissements non lucratifs d'atteindre leur mission sociale à savoir soigner des patients moins rentables. Sloan (1998) est toutefois plus

nuancé. Il estime qu'il y a peu de différences entre les établissements lucratifs et non lucratifs et que l'augmentation des pressions commerciales et concurrentielles devrait amener les deux types d'établissements à accorder moins d'importance aux malades les plus démunis.

La théorie de l'isomorphisme institutionnel s'interroge sur les raisons qui peuvent amener des organisations initialement différentes à évoluer et adopter des comportements similaires. Elle ne concerne pas spécifiquement les OBNL (DiMaggio et Powell, 1983, 1991), mais s'y applique particulièrement bien (Enjolras, 1995, 1996). Trois facteurs concourraient à la perte de spécificité des OBNL. Le premier est la professionnalisation de leur main d'oeuvre. Celle-ci serait une réponse aux limites rencontrées par le recours aux bénévoles, souvent considérés comme plus amateurs (Salamon, 1987). Mais le passage des salariés des OBNL par les mêmes écoles et formations que ceux des organisations privées ou publiques, leur recrutement selon des critères proches ou leur appartenance aux mêmes associations professionnelles leur donneraient une vision des problèmes et des solutions à apporter similaires, les rendant finalement presque « interchangeables » (DiMaggio et Powell, 1983, p. 152). L'esprit « militant » qui caractérisait les bénévoles pourrait ainsi être remis en cause par cette professionnalisation (Tchernonog et Hély, 2003). L'analyse monographique de Guitton et Legay (2001) est toutefois plus nuancée et souligne que la professionnalisation peut s'accompagner d'un maintien du militantisme. Le deuxième facteur susceptible de faire évoluer le comportement des OBNL serait l'incertitude. Dans un tel contexte chaque organisation serait rationnellement tentée d'imiter ce que font les autres organisations pour réduire les coûts d'apprentissage. Ce mimétisme se diffuse, par exemple, à travers le turn-over du personnel. Enjolras (1996) constate ainsi que les méthodes des formateurs des associations d'éducation populaire et des formateurs d'entreprises, initialement différentes, ont fini par converger. Enfin, le troisième facteur à l'œuvre serait la pression exercée par l'environnement et plus particulièrement par la puissance publique. L'Etat en contrepartie de ses financements exigerait de la part des organismes financés, certains types de comportements ou l'adoption de règles techniques ou légales particulières (Enjolras, 1995). Ces trois facteurs sont, de fait, étroitement liés. La professionnalisation des OBNL les pousse en effet à rechercher la pérennisation des emplois créés qui les engagent et les responsabilisent plus que l'utilisation du seul travail bénévole. En réponse, elles sont incitées à calquer leurs comportements sur ceux des autres organisations et à rechercher les financements publics nécessaires. Au final, les OBNL, sous l'influence de ces différents facteurs, pourraient être amenées à perdre leur spécificité et adopter des comportements peu différents de ceux des autres organisations.

Quatre facteurs susceptibles d'induire un changement du comportement des OBNL peuvent être dégagés de ces deux théories: les financements publics, les relations commerciales, la professionnalisation de la main d'œuvre et l'imitation du comportement des autres organisations. Mais ces facteurs ont-ils effectivement une influence ? S'ils en ont une, est-elle propre à chaque type d'organisation ? Et annihile t-elle pour autant toute différence de comportement entre les OBNL et les autres organisations ? La partie suivante cherche à répondre à ces questions sur la base d'une analyse empirique du secteur de la formation continue en Haute-Normandie.

## **UNE EVALUATION SUR LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE EN HAUTE-NORMANDIE**

Le secteur de la formation continue présente des caractéristiques qui le rendent particulièrement intéressant pour analyser empiriquement l'impact des facteurs de changement identifiés théoriquement. Dans un premier temps, après avoir précisé les caractéristiques et justifié les raisons du choix de ce secteur, nous présentons la base de données administrative utilisée, les variables, la méthode économétrique et les résultats. Dans un second temps, nous compléterons cette base par des données d'enquêtes. Nous présenterons succinctement celle-ci et les résultats.

### **Le secteur de la formation continue**

Le secteur de la formation continue français a une histoire ancienne. Il prend naissance avec la loi du 16 juillet 1971, même si quelques initiatives avaient été prises dans ce domaine antérieurement (Dubar, 2004). Dans la configuration actuelle du secteur, la formation continue est destinée essentiellement à deux types de public : les personnes qui ont un emploi et les demandeurs d'emploi. Dans le premier cas, la décision de formation peut être à l'initiative du salarié ou de l'employeur. Son financement est assuré par les contributions des entreprises. Dans le second cas, le financement est assuré par l'Etat, les Régions et les organismes chargés de gérer l'assurance-chômage. Enfin, de façon plus marginale, la formation continue peut s'adresser à des particuliers qui financent alors eux-mêmes leur formation.

Plusieurs raisons justifient le choix de ce secteur. En premier lieu, la volonté d'inscrire plus encore nos sociétés dans une économie de la connaissance et l'accent mis sur la



formation tout au long de la vie (au moins en France), font jouer à ce secteur un rôle de premier plan, alors même que les analyses de son mode de fonctionnement restent encore trop peu nombreuses (Cahuc et Zylberberg, 2006), notamment en ce qui concerne la place et le rôle des organisations non lucratives. En second lieu, le secteur de la formation, d'une façon générale, et celui de la formation continue en particulier, est un de ceux où les organisations non lucratives sont anciennement implantées et de façon importante (Archambault, 1999). En troisième lieu, on y observe des organisations de statuts juridiques variés : des organisations non lucratives, mais également des entreprises privées ou des organisations publiques, ce qui rend possible les comparaisons. En dernier lieu, il existe dans ce secteur, pour des raisons de contrôle administratif, une base de données, ce qui est plus rarement le cas des autres secteurs où les OBNL sont implantées (Salamon et Sokolowski, 2005).

### **La présentation de la base de données administrative**

Les Directions Régionales du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DRTEFP) qui dépendent du Ministère du Travail, recensent chaque année dans un but de contrôle administratif, les organisations qui dispensent de la formation continue sur l'ensemble du territoire national. Pour cette opération de contrôle, les organisations de formation continue doivent remplir un document administratif intitulé « Bilan Pédagogique et Financier » (BPF). Outre le fait qu'ils aient été peu exploités, les BPF présentent l'avantage de comptabiliser de nombreuses informations relatives notamment aux ressources financières et humaines, aux publics destinataires des actions de formation, ou aux autres activités que la formation continue réalisées par chaque organisation. Pour l'année 2004, la base de données dont nous disposons comporte 824 organismes prestataires de formation continue en Haute-Normandie.

### **Les variables dépendantes**

Supposer qu'il existe des facteurs susceptibles de faire perdre aux OBNL leur spécificité, et vouloir tester l'influence de ces facteurs, nécessite avant tout de caractériser cette spécificité. Nous avons fait ici le choix d'appréhender cette dernière par le type de public destinataire de la formation continue, en partant de l'hypothèse que les organisations non lucratives sont à priori plus sensibles aux personnes les plus en difficultés socialement. Les BPF distinguent trois grandes catégories de public destinataire des actions de formation :

(1) les demandeurs d'emploi, (2) les salariés, (3) les particuliers. Une telle distinction ne permet pas de repérer directement les personnes les plus fragiles socialement (que l'on pourrait appréhender, par exemple, à travers le niveau de revenu ou l'obtention de minima sociaux). On peut néanmoins supposer que les demandeurs d'emploi font face à de plus grandes difficultés sociales que les salariés ou les particuliers<sup>1</sup>. La première variable dépendante retenue est donc la part des demandeurs d'emploi formés dans le total des personnes formées (PARTDE). Mais les BPF comptabilisent aussi, pour chaque catégorie de public destinataire, le nombre d'heures de formation dispensé. Nous avons donc retenue une seconde variable dépendante : le nombre d'heures de formation dispensé par demandeur d'emploi (INTHDE).

### **Les variables explicatives du modèle**

En ce qui concerne les variables explicatives, les facteurs qui, au regard des travaux théoriques, sont susceptibles de faire perdre aux OBNL leur spécificité sont : les financements publics, les relations commerciales, la professionnalisation de la main-d'œuvre et enfin les comportements mimétiques. L'absence de données longitudinales ne permet malheureusement pas de prendre en compte de tels phénomènes de mimétisme. En revanche, les informations contenues dans les BPF permettent, pour chaque catégorie d'organismes, d'appréhender l'ensemble des autres facteurs :

- L'importance des financements publics est mesurée par la part des ressources publiques dans le total des ressources de l'organisme<sup>2</sup> (*FNCEPUB*).
- En dehors de la formation continue, l'intensité des activités commerciales est évaluée, d'abord, à partir du pourcentage du chiffre d'affaire réalisé par l'organisme dans les autres activités que la formation continue (*ICOMM*) et, ensuite, par la diversité de ces autres activités. Certains prestataires réalisent en effet, en plus de la formation continue, de l'audit, du conseil et des études en matière de gestion des ressources humaines (*AUDIT*), produisent des services (*PRODSE*) ou des biens (*PRODBIEN*). Enfin, certains d'entre eux dispensent également de la formation initiale (*FORMINI*). Ces différentes activités sont

---

<sup>1</sup> Pour être exhaustif, précisons que les BPF comptabilisent également les publics en fonction du niveau de diplôme de la formation continue reçue. Une telle catégorisation ne nous semble pas plus pertinente que la distinction entre demandeurs d'emploi et salariés pour appréhender les personnes en difficultés sociales. De plus, elle n'indique pas le niveau de diplôme avant la formation continue.

<sup>2</sup> Outre les financements publics, les ressources de l'organisme peuvent provenir des entreprises, des particuliers, des organismes collecteurs agréés, ou encore d'autres organismes de formation.

repérées dans les BPF sous forme binaire (oui/non) et sont donc introduites dans l'analyse comme variables muettes.

- La notion de professionnalisation de la main-d'œuvre renvoie tout d'abord à l'idée de salarisation de la force de travail en opposition à l'utilisation du travail bénévole qui est associée à l'idée d'amateurisme. Cet indicateur est pertinent pour les OBNL qui ont traditionnellement recours au bénévolat. Mais il l'est aussi pour les autres catégories d'organismes pour lesquels les BPF recensent également des bénévoles qui correspondent, le plus probablement, aux stagiaires ou à l'aide que peut apporter, par exemple, le conjoint du chef d'entreprise. Les ressources humaines recensées par les BPF ne correspondent toutefois qu'aux seuls formateurs. On a donc introduit la part des formateurs bénévoles dans le total des formateurs bénévoles et non bénévoles (*PARTBENEV*). Cette part décroît avec le degré de professionnalisation. Mais la professionnalisation et l'idée d'efficacité qui l'accompagne peut aussi être appréhendée par le degré de stabilité de la main-d'œuvre salariée, si on considère que cette stabilité permet une meilleure connaissance du mode de fonctionnement de l'organisme, des types de public à former, ou une implication plus importante des formateurs, par exemple. Les organismes de formation continue ont en effet la possibilité de recruter des formateurs salariés sous différents types de contrats de travail : sous contrat de travail à durée indéterminée, qui est le contrat le plus stable juridiquement, mais également sous contrat de travail à durée déterminée ou encore comme salariés occasionnels lorsqu'ils interviennent pour un petit nombre d'heures ou en tant que travailleurs indépendants. La professionnalisation, entendue en ce second sens, est mesurée par la part des formateurs salariés sous contrat de travail à durée indéterminée dans le total des formateurs quel que soit le statut de leur contrat de travail et hors bénévoles (*PARTCDI*).
- Pour mesurer les différences éventuelles de comportements entre les OBNL et les organismes lucratifs nous avons introduit le statut juridique de l'organisme prestataire de formation continue. La quarantaine de statuts juridiques recensés initialement (cf. Annexes) a été regroupée en trois catégories : les OBNL (*ASSOS*) ; les organismes privés lucratifs (*PRIVEESLUCR*) ; les organismes publics et les autres types d'organismes prestataires (*PUBANDAUTRES*). Ces trois catégories sont introduites sous forme de variables muettes. Nous avons fait le choix de retenir les organismes privés lucratifs comme variable de référence. Les organismes publics auraient également pu l'être. Mais la première solution présente l'avantage de pouvoir comparer les OBNL et les prestataires

privés dont les motivations sont souvent présentées comme plus antonymiques que celles des OBNL et des organismes publics.

Enfin, à côté de ces variables, nous avons également pris en compte des variables de contrôle:

- la taille de l'organisme prestataire mesurée par le nombre total de formateurs (*EFFECTIF*) ;
- l'ancienneté de l'organisme dans le secteur de la formation continue (*DUREE*) ;

### **Le modèle économétrique estimé**

Le modèle à estimer est le suivant :

$$Y_i = X_i \beta + u_i \quad (a)$$

avec  $Y_i$  le vecteur des variables dépendantes  $Y_i = (PARTDE_i; INTHDE_i)$ .

$X_i$  le vecteur des variables explicatives

$\beta$  le vecteur des coefficients des variables explicatives

Toutefois les deux variables dépendantes (PARTDE et INTHDE) posent un problème majeur pour l'utilisation des Moindres Carrés Ordinaires. En effet, plus de 80% des organismes qui ont renseigné les variables explicatives n'ont pas formé de demandeurs d'emploi en 2004 (cf. figures 1 et 2 en Annexes). Ceci implique que les variables dépendantes sont donc égales à 0 pour une fraction très significative des observations. Notre échantillon pour les deux variables dépendantes est donc censuré à gauche.

De plus, la variable PARTDE, est censurée à droite puisqu'une fraction significative, c'est-à-dire environs 5%, forme 100% des demandeurs d'emploi. Quant à la variable INTHDE, elle pose également un problème de forte dispersion. En effet, pour certaines observations les heures de formation par demandeur d'emploi dépassent 500 heures voire 1000 heures de cours par stagiaires (cf. figure 2 et tableaux dans les Annexes), ce qui paraît très élevé. Ainsi afin de corriger ces données à priori aberrantes, nous avons censuré à droite à 500 heures pour la variable INTHDE (cf. figure 2). Toutefois la plupart des organismes ont répertorié « correctement » le nombre d'heures effectué.

Les propriétés des deux variables dépendantes remettent en cause l'hypothèse de linéarité. Les Moindres Carrés Ordinaires ne sont donc plus adaptés pour estimer une telle relation. Ne pouvant plus utiliser une densité continue pour expliquer la distribution conditionnelle de la part des demandeurs d'emploi formés et du nombre d'heures de formation dispensé par demandeur d'emploi, le modèle (a) a dû être estimé par la méthode

TOBIT (modèle (b)) qui permet de prendre en compte le fait que certaines observations puissent être censurées (à gauche et/ou à droite) :

$$Y_i^* = X_i\beta + u_i \quad (b)$$

Avec  $Y_i$  le vecteur des variables dépendantes  $Y_i = (PARTDE_i, INTHDE_i)$ , mais où

$$Y_i = Y_i^* \quad \text{si } Y_i^* > 0$$

$$Y_i = 0 \quad \text{si } Y_i^* \leq 0$$

Et  $X_i$  le vecteur des variables explicatives

$\beta$  le vecteur des coefficients des variables explicatives

Le modèle (b) que nous avons estimé pour chaque variable dépendante reprend les différentes variables explicatives présentées ci-dessus. Toutefois l'influence du statut juridique n'est prise en compte que de manière assez fruste par de simples variables muettes (cf. Annexes). Afin de mesurer de manière un peu plus précise les différences de comportements entre les OBNL et les organismes lucratifs, nous avons effectué une autre estimation pour chacune des deux variables dépendantes : nous avons introduit pour toutes les variables explicatives, des variables muettes multiplicatives avec les variables de statuts juridiques (cf. Annexes). Enfin, les t-Students qui figurent entre les parenthèses ont été traités de l'hétéroscédasticité.

## Les résultats de l'exploitation de la base de données administrative

Les résultats (cf. Annexes) permettent d'évaluer l'impact effectif des différentes variables explicatives sur les comportements des organismes de formation continue et la perte éventuelle de spécificité des OBNL qui peut en résulter. Rappelons que nous nous concentrons sur la comparaison entre les organismes non lucratifs et les organismes lucratifs (variable de référence), ce qui nous amènera, en contrepartie, à accorder moins d'importance aux organisations publiques dans l'analyse des résultats.

Nous avons fait le choix de présenter les résultats avec et sans les effets croisés afin de mieux mettre en évidence un impact propre pour chaque catégorie d'organismes. Le pseudo- $R^2$  de McFadden n'étant pas le plus adapté, nous avons calculé un autre pseudo- $R^2$  entre les valeurs prédites du modèle et les valeurs observées (Long et Freeze, 2000). Les régressions ont été corrigées de l'hétéroscédasticité. De plus, les estimations d'enquête ont été pondérées afin d'améliorer la représentativité des résultats. Elles sont récapitulées dans les tableaux en Annexes.

### *Le rôle des financements publics*

La part des financements publics (*FNCEPUB*) dans le total des ressources influence de manière significative et positive la proportion de demandeurs d'emploi formés ainsi que le nombre d'heures de formation dispensé par demandeur d'emploi, quelle que soit la spécification du modèle. Ce résultat n'est pas très surprenant dans la mesure où les pouvoirs publics proposent des financements exclusivement destinés à la formation des demandeurs d'emploi (Fleuret et Zamora, 2004 ; Dares, 2006). Il faut toutefois noter qu'il n'y a pas de différences significatives entre les trois catégories d'organismes, ce qui laisse supposer une forte prégnance de cette source d'isomorphisme.

### *Le rôle des activités commerciales*

La part du chiffre d'affaire réalisé en dehors de la formation continue (*ICOMM*), qui est un indicateur d'intensité des relations commerciales, a un impact significatif. Mais le signe négatif de cette variable signifie, comme l'ont pointé certaines des analyses sur le commercialisme, que le développement des activités commerciales amène les différents organismes à se détourner des publics les plus fragiles socialement, c'est-à-dire ici de la formation des demandeurs d'emploi, sans différence significative en fonction du statut de l'organisme puisque les effets croisés sont non significatifs. La vision optimiste selon laquelle les activités commerciales pourraient servir à dégager des fonds pour subventionner les missions à caractère social des OBNL ne semble donc pas se confirmer à ce niveau. Le même constat peut être fait pour la variable dépendante *INTHDE*, bien que les associations soient moins sensibles que les entreprises privées à l'intensité de ces relations commerciales dont l'influence reste malgré tout significativement négative.

La réalisation d'activités de conseil et d'audit (*AUDIT*) et la production de bien (*PRODBIEN*), autres formes d'activité commerciale, n'ont pas d'influence significative sur les deux variables dépendantes. Toutefois, cela peut provenir d'un problème de multi colinéarité de certaines variables.

Par contre, la formation initiale (*FORMINI*) a une influence positive et significative. Il s'agit sans doute là d'un effet de complémentarité entre ces deux activités intensives en connaissances que sont la formation initiale et la formation continue, et qui permet d'utiliser pour l'une les compétences et les techniques mobilisées pour l'autre. Que l'on retienne la part des demandeurs d'emploi ou le nombre d'heures de formation dispensé, il n'y a pas de différence significative entre les OBNL et les entreprises privées.

Enfin, la production de service a des effets complexes : elle influence de façon positive la part des demandeurs d'emploi sans différence significative entre les entreprises privées et les organisations non lucratives. Par contre, en ce qui concerne le nombre d'heures de formation par demandeur d'emploi, l'influence de la production de service est positive pour les entreprises privées, mais négative pour les OBNL.

Ces différents résultats, plus qu'une infirmation ou une confirmation de la théorie du commercialisme, viendraient la nuancer et la préciser. D'une part, les activités commerciales ne poussent pas nécessairement les organisations non lucratives à se désintéresser des publics les plus fragiles socialement. D'autre part, les activités commerciales n'ont pas systématiquement un impact différent sur les OBNL et les prestataires privés.

### *Le rôle de la professionnalisation*

En ce qui concerne les indicateurs de professionnalisations, le premier indicateur retenu, la part des formateurs bénévoles dans le total des formateurs (*PARTNBBENEV*), n'a pas d'influence significative sur les deux variables dépendantes. Cela viendrait ainsi nuancer l'idée, avancée notamment par Salamon, selon laquelle les associations doivent faire face à « l'amateurisme philanthropique », c'est-à-dire aux limites que rencontre le travail bénévole dans des situations difficiles comme peuvent l'être les formations dispensées aux personnes exclues du marché du travail. Le second indicateur n'a d'influence significative que dans les organisations non lucratives. Son impact positif signifie que la stabilisation de la force de travail (mesurée par la proportion de formateurs en CDI) permet aux organisations non lucratives de mieux servir les individus les plus fragiles socialement. Ce qui compterait donc n'est pas tant la nature des personnels que leur stabilité.

### *Les autres déterminants*

Pour ce qui est des variables de contrôle, la taille mesurée par le nombre total de formateurs (*EFFECTIF*) joue de façon positive sur la part des demandeurs d'emploi et le nombre d'heures de formation dispensé, sans qu'il y ait de différence significative entre les organisations non lucratives et les organismes privés. Il faut voir là la conséquence d'un effet d'expérience qui permet aux organismes concernés de s'adresser à des publics à priori plus difficile à former que des salariés intégrés au monde du travail<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Nous avons choisi soit le log de la durée ou de l'effectif pour INTHDE contrairement à PARTDE afin d'améliorer la qualité du pouvoir explicatif des estimations.

Par contre, la variable qui mesure l'ancienneté de l'organisme dans le secteur de la formation continue (*DUREE*) n'a pas d'impact significatif ; son influence étant déjà sans doute captée par la variable de taille (*FFECTIF*).

Enfin, toutes choses égales par ailleurs en ce qui concerne l'influence de ces différentes variables explicatives et ce même lorsque les effets multiplicatifs ont été pris en compte, les organisations non lucratives ne forment pas une part de demandeurs d'emploi significativement supérieure à celle des entreprises privées et elles accordent à ces demandeurs d'emploi moins d'heures de formation à un seuil de significativité à peine supérieur à 10%. En ce sens, il ne semble donc pas avoir de comportements spécifiques de la part des organisations non lucratives.

## **PRESENTATION DE L'ENQUETE**

Pour compléter les résultats économétriques, nous avons utilisé une enquête originale réalisée sur le secteur de la formation continue dans la région Haute-Normandie dont l'objectif est d'analyser le processus de création des organismes du secteur. La base de données utilisée précédemment est, en effet, de nature administrative et répond de ce fait à un souci de contrôle de l'activité de formation continue. Les informations qu'elle comporte et que nous avons utilisées comme variables, nous semblaient alors pouvoir être utilement complétées par des informations issues de cette enquête qui prend appui sur la même base administrative et permet donc un appariement des données<sup>4</sup>.

Les données de l'enquête présentent deux avantages. Elles permettent de mieux appréhender les facteurs d'isomorphisme et en particulier les facteurs d'isomorphisme coercitif. Les responsables des organismes enquêtés sont en effet interrogés sur (1) leur adhésion à une convention collective, (2) leur respect de normes de qualité, (3) leur appartenance à une organisation professionnelle. Ces trois facteurs peuvent, à un moment donné, apparaître comme des contraintes aux marges de manœuvre dont disposent les organismes.

Par ailleurs, comme l'a souligné Weisbrod (1988), la nature des motivations managériales ne peut se résumer au statut juridique de l'organisme. En particulier le statut non lucratif, par les avantages qu'il procure, peut attirer des dirigeants sans réelles motivations

---

<sup>4</sup> cf. Bailly et Chapelle, 2008, pour une présentation détaillée de l'enquête et de l'échantillonnage.



sociales. L'enquête permet de mieux appréhender ces dernières à travers deux questions. La première concerne les raisons du choix de former tel ou tel type de personne. Huit modalités sont ainsi distinguées : (1) la disponibilité des fonds publics ; (2) les difficultés sociales des personnes à former ; (3) la volonté d'occuper un nouveau créneau du marché ; (4) la rentabilité financière de la formation ; (5) la facilité à former le public en question ; (6) la volonté de s'adapter aux désirs du client ; (7) la vente d'un software ; (8) les autres raisons. On peut supposer que la modalité (2) est l'expression d'une motivation sociale des dirigeants. La seconde question utilisée pour évaluer ces motivations porte sur l'adhésion des dirigeants à un syndicat ou l'existence d'une affiliation à un parti politique, en supposant ces deux variables positivement corrélées.

### **Taux de couverture et de représentativité**

L'enquête a été effectuée entre mars et juillet 2007 à partir des 824 organismes recensés par les « Bilans Pédagogiques et Financiers » en Haute Normandie. Faute de données disponibles plus récentes, les données utilisées sont celles de l'année 2004. Pour obtenir l'échantillon de l'enquête, nous avons procédé en deux étapes. Dans une première étape, nous avons divisé la population totale, c'est-à-dire 824 observations, en fonction de trois critères principaux : le statut juridique, la taille de l'organisme et de sa localisation départementale. Pour la sélection de l'échantillon, nous avons opté pour un regroupement en cinq grands statuts juridiques à savoir les organisations à but non lucratif (association 1901 et autres associations), les entreprises privées, les professionnels, et les organismes consulaires et les organismes publics et parapublics et enfin les autres organismes. Pour la suite de l'étude nous avons regroupé ces cinq statuts en trois catégories : organisation à but non lucratif, organisation à but lucratif et (Para)-publiques et autres. Tous les organismes n'ont pu être contactés ou n'ont pas répondu au questionnaire.

Le taux de couverture totale (c'est-à-dire le nombre d'organismes effectivement interrogés, soit 147, sur la population mère de 824 organisations) est de 17,84% (cf. Annexe). On constate que le taux de couverture est meilleur pour les entreprises privées (19,74%) et légèrement plus faible pour les organismes à but non lucratif (16,45%). En revanche les organismes (para)-publics sont quasiment absents de l'enquête (3,92%).

Ces différences de taux de couverture ont conduit à une légère sur-représentation des entreprises lucratives (cf. Annexes). En effet, les organisations à but lucratif représentent dans notre enquête 72,60% des organisations enquêtées. Dans la population-mère, elles

représentent 65,78%. De même on observe une légère sous-représentation des organisations à but non lucratif. Effet, elles représentent 26,03% de la population enquêtée et 28,03% de la population-mère. En revanche pour les organismes (Para)-publics et autres, alors qu'ils représentent 6,19% des organismes de la population-mère, dans notre enquête ils ne représentent plus que 1,37%. Ceci conduit à une sous-représentation importante des organismes (Para)-publics et autres. De même, les organismes ayant entre 1 et 5 employés sont sur-représentés. Toutefois, on peut dire que globalement la structure par taille et par statut juridique a été conservée.

Nous allons désormais présenter dans les deux sections suivantes les premiers résultats de cette enquête.

### **Les résultats sur données d'enquête**

Les deux variables dépendantes sont les mêmes que celles retenues précédemment lors de l'exploitation des données administratives. Les variables indépendantes sont par contre différentes. D'une part, nous avons inclus les variables supplémentaires tirées de l'enquête. D'autre part, la faiblesse de l'échantillon nous a amené à ne pouvoir prendre en compte les effets croisés. Les résultats détaillés sont présentés dans les tableaux en Annexes.

#### *Le rôle des financements publics et des variables d'environnement*

Comme précédemment, les financements publics jouent de façon positive et significative sur la part des demandeurs d'emploi, mais n'ont pas d'influence sur le nombre d'heures de formation dispensées à chacun d'eux. Le fait que les motivations des dirigeants liées à la disponibilité des fonds publics, telles quelles sont appréhendées par l'enquête (modalité (1)), jouent de façon significative, confirme l'influence de ces financements. Les autres facteurs d'environnement, adhésion à une convention collective, respect d'une norme de qualité, qui sont autant de sources possibles d'isomorphisme, sont sans influence significative sur les deux variables dépendantes. Tout au plus, l'appartenance à une organisation professionnelle a un impact positif sur le nombre de demandeurs d'emploi formés à un seuil légèrement supérieur à 10%. Ce résultat vient nuancer l'idée précédemment évoquée d'un environnement qui contraindrait fortement les organismes de formation continue.

### *Le rôle de la professionnalisation*

Contrairement à ce que l'on a pu observer sur les données administratives, la part des bénévoles a une influence significative sur les deux variables dépendantes et cette influence est négative. Cela signifie que la professionnalisation de la main d'œuvre (qui augmente lorsque la part des bénévoles diminue) permet aux organismes de formation de former plus de demandeurs d'emploi et de leur donner plus d'heures de formation. La stabilité de la force de travail, mesurée par la proportion de formateurs en CDI n'a, par contre, plus d'influence significative sur les deux indicateurs retenus.

### *Le rôle des activités commerciales*

La part du chiffre d'affaire réalisé en dehors du secteur de la formation continue a ici également un impact significatif. Son signe négatif traduit, comme précédemment, l'idée que le développement des activités commerciales se fait au détriment de la formation des demandeurs d'emploi et du nombre d'heures qui leur est dispensé. Cette influence négative se retrouve également au niveau des motivations des dirigeants telles quelles sont appréhendées par l'enquête. Il apparaît en effet que la volonté d'occuper un nouveau créneau du marché (modalité (3)) a une influence négative sur la part de demandeurs d'emploi formé. L'impact significatif et négatif des modalités (5) et (7) sur les deux variables à expliquer, peut également traduire l'influence de telles motivations commerciales. Par contre la modalité (4) liée à la rentabilité financière, comme la production de bien et de service ou la réalisation d'activité d'audit et de formation initiale sont des variables sans influence significative sur la part des demandeurs d'emploi formés. Pour le nombre d'heures de formation par demandeur d'emploi, la formation initiale et la production de service ont une influence positivement significative. L'effet de complémentarité avec l'activité de formation continue évoqué précédemment peut sans doute l'expliquer. L'influence des variables commerciales est donc loin d'être unilatérale.

### *Les autres déterminants*

Parmi les variables de contrôle, seul l'effectif a une influence significative et positive sur le nombre d'heures de formation dispensé à chaque demandeur d'emploi.

Enfin, les motivations sociales qui peuvent transparaître à travers l'engagement syndical et politique des dirigeants, d'une part, et la modalité (2)<sup>5</sup> des choix de la formation, d'autre part, ont une influence positive et significative sur la part des demandeurs d'emploi formés et le nombre d'heures qui leur est consacré. En raisonnant toutes choses égales par ailleurs, notamment en ce qui concerne ces motivations sociales, les associations continuent de former plus de demandeurs d'emploi que les entreprises privées. De ce point de vue, il persiste bien, sur la base de ces données, une spécificité de comportement des OBNL dont les variables explicatives mobilisées ici n'arrivent pas à rendre complètement compte.

## CONCLUSION

Les analyses théoriques pionnières comme les développements les plus récents consacrés au secteur non lucratif partent de l'idée que les OBNL se différencient des organisations privées. Certains travaux nuancent toutefois cette vision en faisant valoir qu'il existe des facteurs susceptibles de conduire les organisations non lucratives à perdre leur spécificité et à adopter des comportements peu différents de ceux des organismes privés. Dans cette perspective, quatre facteurs ont pu être identifiés théoriquement : les financements publics, les relations commerciales, la professionnalisation de la force de travail et les comportements mimétiques. Sur le secteur de la formation continue, nos résultats montrent, à l'exception du mimétisme que la base de données utilisée ne permet pas d'appréhender, que les autres facteurs ont effectivement une influence significative. Mais cette influence n'est pas nécessairement différente pour les OBNL et les organisations privées. Elle n'est pas non plus systématiquement celle qui était attendue d'un point de vue théorique. C'est notamment le cas de certaines variables commerciales et des indicateurs de professionnalisation. Enfin, cette influence ne semble pas, toutes choses égales par ailleurs, faire perdre aux OBNL leur spécificité, ce qui relativiserait les craintes émises par certaines analyses relatives au commercialisme et à l'isomorphisme institutionnel.

Ces résultats appellent toutefois, au moins, deux remarques qui sont autant de prolongements possibles de ce travail. En premier lieu, l'évaluation de la spécificité des organisations non lucratives ne peut se résumer à deux indicateurs comme nous l'avons fait ici. Une telle évaluation doit être plurielle (Gadrey, 2003, Greffe, 2003). Nous avons retenu la part des demandeurs d'emploi formés et le nombre d'heures de formation dispensé. Mais ces

---

<sup>5</sup> C'est-à-dire les difficultés sociales des personnes formées

indicateurs devraient être complétés par exemple, par l'étude des comportements sur d'autres segments du marché de la formation continue comme celui de la formation des salariés (Vero et Rousset, 2003) ou par l'analyse de l'impact de la formation sur la rapidité ou la qualité de l'insertion professionnelle des personnes formées, sur la confiance en elles qu'ont pu retrouver ces dernières, sur la manière dont sont considérés ou rémunérés les formateurs, ou encore par les impacts sur la dynamique territoriale locale. En second lieu, les résultats présentés ici mesurent l'influence des différentes variables à un instant donné (2004). Une analyse dynamique sur données de panel pourrait les compléter. Elle permettrait ainsi, par exemple, de mesurer l'évolution de l'influence de telle ou telle variable au cours du temps et de rendre compte de son impact sur les comportements des OBNL par rapport aux organisations lucratives.

**ANNEXE 1 : LA COMPOSITION DES CATEGORIES D'ORGANISMES EN  
FONCTION DE LEUR STATUT JURIDIQUE**

-----  
Tableau 1  
-----

**ANNEXE 2: LES FIGURES**

-----  
Figure 1  
-----

-----  
Figure 2  
-----

**ANNEXE 3 : STATISTIQUES DES VARIABLES DEPENDANTES ET  
EXPLICATIVES**

-----  
Tableau 2  
-----

**ANNEXE 4 : LES ESTIMATIONS ECONOMETRIQUES**

-----  
Tableaux 4 à 10  
-----

## REFERENCES

- Archambault E., 1999, « Le secteur associatif en France et dans le monde » in Bloch-Lainé F. (sous la dir.), *Faire société. Les associations au cœur du social*, Syros : 11-37.
- Anheier H., Mertens S., 2003, “International and European Perspectives on the Non-profit Sector: Data, Theory and Statistics” in O.E.C.D. *The non-profit sector in a changing economy*. Paris and Washington, D.C.: 269-292.
- Bailly F.; Chapelle K., 2008, “Is non-profit entrepreneurship different from others? A survey data analysis on motivations and access to funds” *Communication au colloque international “Entrepreneurship, Culture, Finance and Economic development”*. Université de Caen, France. 19-20 juin 2008.
- Cahuc P.; Zylberberg A., 2006, “ La formation professionnelle des adultes : un système à la dérive ”. Rapport pour le Centre d’Observation Economique de la CCIP.
- Dares, 2006, « La dépense nationale pour la formation professionnelle continue et l’apprentissage en 2003 ». *Premières synthèses information*, n°13.3.
- Devaro J., Brookshire D., 2007, “Promotions and Incentives in Nonprofit and For-Profit Organizations; Industrial and Labor Relations Review,” v. 60, iss. 3, pp. 311-39
- Dubar C., 2004, *La formation professionnelle continue*. Collection Repères, La Découverte.
- Dubois C., Jegers, M. Schepers C. Pepermans R., 2003, « Objectives of Non-profit Organisations: a Literature Review ». *Working paper, Vrije Universiteit Brussel*.
- DiMaggio P.J., W.W. Powell, 1983, « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields ». *American Journal of Sociology*, 48 (2): 147-160.
- DiMaggio P.J., W. W. Powell, 1991, «The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality» in DiMaggio P. J., Powell W. (eds) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press: 63-82.
- Enjolras B., 1995, « Comment expliquer la présence d’organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? L’apport de la théorie économique» *Revue Française d’Economie*, 4 (10) : 37-66.
- Enjolras B., 1996, « Associations et isomorphisme institutionnel » *R.E.C.M.A.*, n°261: 68-76.
- Enjolras B., 1999, « Mécanismes économiques et spécificités associatives » in Bloch-Lainé F. (sous la direction de) *Faire société. Les associations au cœur du social*. Editions Syros: 109-125.
- Enjolras B., 2000, « Coordination failure, property right and non-profit organizations » *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 71, n 3, pp. 347-374.

Fleuret A., Ph. Zamora, 2004, « La formation professionnelle des chômeurs » in « *France portrait social 2004/2005* ». Insee : 151-172.

Francois P., 2003, « Not-for-Profit Provision of Public Services ». *Economic Journal*, 113 (486): C53-61.

Froelich K., 1999, "Diversification of Revenue Strategies: Evolving Resource Dependence in Nonprofit Organizations". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 28, No. 3, 246-268.

Gadrey J., 2003, « L'invention de l'utilité sociale des associations en France : à la recherche de conventions, de régulations, de critères et de méthodes d'évaluation ». Communication au colloque du CIRIEC-Canada, mai 2003

Glaeser Ed., 2002, « The governance of not-for-profit firms ». *NBER, Working Paper* 8921.

Grefe X., "Innovation, Value Added and Evaluation in the Third System: A European Perspective". In O.E.C.D. *The non-profit sector in a changing economy*. Paris and Washington, D.C.: 189-220.

Guillon C., Legay, A, 2001, " La professionnalisation de l'emploi associatif. L'exemple des associations intermédiaires ». *Bref Cereq*, n° 180.

Guo N., 2006, "Charity for Profit? Exploring Factors Associated with the Commercialization of Human Service Nonprofits" *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, v. 35, iss. 1, pp. 123-38

Hansmann H., 1980, « The Role of Non Profit Organization » *Yale Law Journal*, 89 (5): 835-901.

James E., 1983, « How Nonprofits Grow: A Model ». *Journal of Policy Analysis and Management*, 2 (3).

James E., 1987, "The Nonprofit Sector in Comparative Perspective" in *The Nonprofit Sector: A Research Handbook* ed. W. Powell, Yale University Press, 1987.

James E., 1989, "Economic Theories and the Nonprofit Sector," in *The Nonprofit Sector; International and Comparative Perspectives*, ed. H.K. Anheier and W. Seibel, Walter de Gruyter & Co.

James E., 1993, « Why Do Different Countries Choose a Different Public-Private Mix of Educational services? » *The Journal of Human Resources*, 28 (3).

James E., 1998, « Commercialism among Nonprofits: Objectives, Opportunities, and Constraints » In Weisbrod B (eds). *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press: 271-285.

James E., 2004, « Commercialism and the Mission of Nonprofits » In Frumkin P., Imber J. B. (eds) *In search of the nonprofit sector*. New Brunswick, N.J. and London; Transaction: 73-84.



Leiter J., 2005, "Structural Isomorphism in Australian Nonprofit Organizations" *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 16, n°1.

Lien D., 2002, « Competition between Nonprofit and For-Profit Firms » *International Journal of Business and Economics*, 1 (3): 93-207.

Lindrooth R. ; Weisbrod B., 2007, "Do Religious Nonprofit and For-Profit Organizations Respond Differently to Financial Incentives? The Hospice Industry" *Journal of Health Economics*, v. 26, iss. 2 : 342-357

Long J.S ; Freeze J., 2000, "Scalar Measures of Fit for Regression Model" from <http://fmwww.bc.edu/repec/bocode/f/fitstat.pdf>

Nyssens M., 2000, « Les approches économiques du tiers secteur Apports et limites des analyses anglo-saxonnes d'inspiration néo-classique » *Sociologie du travail*, 42 (4).

O.E.C.D., 2003, « *The non-profit sector in a changing economy* », Paris and Washington, D.C.

Prouteau L., 1999, « *Economie du comportement bénévole. Théorie et étude empirique* » Economica.

Rose-Ackerman, S., 1996, « Altruism, Nonprofits, and Economic Theory ». *Journal of Economic Literature*, 34 (2): 701-728.

Salamon L., 1987, « Of Market failure, Voluntary and Third party of Government relations in the Modern Welfare State » *Journal of Voluntary Action Research*, 16 (1): 29-49.

Salamon L. ; Wojciech Sokolowski S., 2005, Nonprofit organizations: new insights from QCEW data. *Montly Labor Review*, September, Vol. 128, No. 9

Schiff J., Weisbrod B., 1991, "Competition between For-Profit and Nonprofit Organizations in Commercial Markets". *Annals of Public and Cooperative Economics*, v. 62, iss. 4: 619-639

Sloan F., 1998, "Commercialism in Nonprofit Hospitals". In Weisbrod B. (eds) *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press: 151-168.

Steinberg R, 1990, Labor Economics and the Nonprofit Sector : A Literature Review. *Nonprofit ans Voluntary Sector Quaterly* 19 (2): 151-169.

Tchernonog V., Hély M., 2003, Les formes de l'action associative - Essais de typologie in "Les associations entre bénévolat et logique d'entreprise" , sous la direction de Prouteau L. Presses universitaires de Rennes, p. 25-48.

Tuckman H., 1998, "Competition, Commercialization, and the Evolution of Nonprofit Organizational Structures" . In Weisbrod B. (eds) *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press: 25-45.

Vero J., Rousset, P., 2003, "L'offre de formation continue. Regard des prestataires sur leur activité". *Bref Cereq*, n°199.

Vitaliano D. F., 2003, « Do not-for-profit maximise profit? » *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 43(1): 75-87.

Weisbrod B., 1975, « Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three sector Economy» in Phelps E. (ed) *Altruism, Morality, and Economic Theory*, Russell Sage Fondation: 171-195.

Weisbrod B., 1988, *The nonprofit economy*..Harvard University Press.

Weisbrod B., 1998a, « Modeling the Nonprofit Organization as a Multiproduct Firm: A Framework for Choice » In Weisbrod B. (eds) *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press: 47-64.

Weisbrod B., 1998b, (eds) *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press.

Young D., 1980, Entrepreneurship and the Behaviour of the Non-Profit Organization: Elements of a theory. *Ponpo working paper* n°4

Young D., 1998, "Commercialism in Nonprofit Social Service Associations: Its Character, Significance, and Rationale". In Weisbrod B. (eds) *To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press: pp. 195-216.

**Tableau 1 La composition des différents statuts juridiques**

Statuts juridiques de l'analyse économétrique	Catégories juridiques initiales
Organismes lucratifs	Formateur individuel, SARL privée, SA privée, Société civile SNC privée, CTE actions, CTE simple privé
Organismes à but non lucratif	Association 1901 Enseignement privé associatif, école privée, Association d'éducation populaire, association communale, autre association, association syndicale, secteur tertiaire sociale, coopérative, mutuelle, fondations, divers social
Organismes publics et parapublics	Sécurité sociale, éducation nationale (secondaire), Greta, éducation secondaire hors Greta, CNAM, CNED, Ministère de la santé, Ministère de l'agriculture, Etablissement publics divers, CFPC, Services municipaux, Autres administrations et établissements publics
Autres organismes	AFPA, CFA, GIE, ASFO, Organismes consulaires, CCI, Chambre des métiers, chambre d'agriculture, Autre statut,

**Tableau 2 Statistiques descriptives des variables dépendantes et explicatives**

variable	moyenne	N	max	min
PARTDE	.1301084	824	1	0
INTHDE	70.89408	824	1661	0
PARTCDI	.3262546	824	1	0
Appartenance syndicale/politique	.162963	135	1	0
Adhésion à une convention collective	.390411	146	1	0
Respect de normes de qualité	.4315068	146	1	0
Appartenance à une organisation professionnelle	.1438356	146	1	0
Disponibilité des fonds publics	.112069	116	1	0
Difficultés sociales des personnes formées	.2068966	116	1	0
Occuper un nouveau créneau du marché	.387931	116	1	0
Rentabilité financière de la formation	.2586207	116	1	0
Faciliter à former ce public	.1034483	116	1	0
Autres raisons	.2758621	116	1	0
S'adapter aux besoins des clients	.112069	116	1	0
Formation liée à la vente d'un software	.1551724	116	1	0
PARTNBBENEV	.0558599	824	1	0
FNCEPUB	.1597171	824	1	0
ICOMM	75.88956	824	100	0
EFFECTIF	12.31675	824	682	0
DUREE	43.24515	824	104	5
FORMINI	.1783981	824	1	0
AUDIT	.2669903	824	1	0
PRODBIEN	.1043689	824	1	0
PRODSER	.4793689	824	1	0
ASSOS	.2803398	824	1	0
PUBandAUTRES	.0618932	824	1	0

**Tableau 3 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec données administratives.**

PARTDE						
TOBIT		Number of obs		=	824	
Speudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.383	Wald chi2(12)	=	363.75	
Log pseudo-likelihood	=	-389.64576	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Robust Std. Err.	Z	P>z	[95% Conf. Interval]	
<b>PARTCDI</b>	.1023026	.074055	1.38	0.167	-.0428426	.2474478
<b>PARTNBBENEV</b>	-.0871323	.1803213	-0.48	0.629	-.4405555	.266291
<b>FNCEPUB</b>	1.300571	.0938733	13.85	0.000	1.116583	1.484559
<b>ICOMM</b>	-.0038273	.0007141	-5.36	0.000	-.0052268	-.0024278
<b>EFFECTIF</b>	.0006637	.0004494	1.48	0.140	-.000217	.0015445
<b>DUREE</b>	.0001702	.0007496	0.23	0.820	-.0012989	.0016393
<b>FORMINI</b>	.3556327	.067091	5.30	0.000	.2241368	.4871287
<b>AUDIT</b>	.0046711	.0661308	0.07	0.944	-.1249429	.1342851
<b>PRODBIEN</b>	-.0614508	.1057011	-0.58	0.561	-.2686212	.1457195
<b>PRODSEI</b>	.073449	.0680245	1.08	0.280	-.0598765	.2067746
<b>ASSOS</b>	.054383	.0761784	0.71	0.475	-.0949239	.2036899
<b>PUBandAUTRES</b>	.1699096	.0886981	1.92	0.055	-.0039355	.3437547
<b>_cons</b>	-.5456282	.0872354	-6.25	0.000	-.7166064	-.3746499
/lnsigma	-.5202148	.0758755	-6.86	0.000	-.6689282	-.3715015
sigma	.5943928	.0450999			.5122573	.689698
Observation	summary:	190	uncensored observations			
		607	left-censored observations			
		27	right-censored observations			

**Tableau 4 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec l'introduction de variables muettes et données administratives.**

<b>PARTDE</b>						
TOBIT			Number of obs = 824			
Speudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.384	Wald chi2(32)	=	453.37	
Log pseudo-likelihood	=	-380.94886	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
<b>PARTCDI</b>	-.0027025	.1042142	-0.03	0.979	-.2069587	.2015537
<b>PART*CDIASSOS</b>	.2976188	.1676076	1.78	0.076	-.030886	.6261236
<b>PARTCDI*PUBAUTRES</b>	.1050193	.1872072	0.56	0.575	-.2619001	.4719387
<b>PARTNBBENEV</b>	.2025011	.3066429	0.66	0.509	-.398508	.8035103
<b>PARTNBBENEV*ASSOS</b>	-.4228175	.3819966	-1.11	0.268	-1.171517	.3258821
<b>PARTNBBENEV*PUBAUTRES</b>	.3990347	.5978929	0.67	0.505	-.7728137	1.570883
<b>FNCEPUB</b>	1.242875	.1435122	8.66	0.000	.9615961	1.524154
<b>FNCEPUB*ASSOS</b>	.065356	.1942059	0.34	0.736	-.3152806	.4459926
<b>FNCEPUB*PUBAUTRES</b>	.0309795	.237653	0.13	0.896	-.4348117	.4967708
<b>ICOMM</b>	-.0046168	.0010242	-4.51	0.000	-.0066243	-.0026093
<b>ICOM*ASSOS</b>	.0015844	.0015398	1.03	0.304	-.0014336	.0046025
<b>ICOM*PUBAUTRES</b>	.0015825	.0017713	0.89	0.372	-.0018892	.0050542
<b>EFFECTIF</b>	.0019944	.0006119	3.26	0.001	.0007952	.0031937
<b>EFFECTIF*ASSOS</b>	-.0009507	.0015077	-0.63	0.528	-.0039057	.0020043
<b>EFFECTIF*PUBAUTRES</b>	-.0014698	.0007749	-1.90	0.058	-.0029886	.0000491
<b>DUREE</b>	-.000117	.0009412	-0.12	0.901	-.0019618	.0017278
<b>DUREE*ASSOS</b>	.001637	.0016132	1.01	0.310	-.0015247	.0047988
<b>DUREE*PUBAUTRES</b>	-.0049809	.0040221	-1.24	0.216	-.0128642	.0029023
<b>FORMINI</b>	.4196479	.1030446	4.07	0.000	.2176842	.6216116
<b>FORMINI*ASSOS</b>	-.1961311	.1594864	-1.23	0.219	-.5087187	.1164565
<b>FORMINI*PUBAUTRES</b>	-.1449529	.157865	-0.92	0.359	-.4543625	.1644568
<b>AUDIT</b>	-.0768447	.0887058	-0.87	0.386	-.2507048	.0970155
<b>AUDIT*ASSOS</b>	.2360721	.1587155	1.49	0.137	-.0750045	.5471487
<b>AUDIT*PUBAUTRES</b>	.0689245	.1535136	0.45	0.653	-.2319567	.3698056
<b>PRODBIEN</b>	-.1261003	.1378233	-0.91	0.360	-.3962291	.1440285
<b>PRODBIEN*ASSOS</b>	.2273526	.260243	0.87	0.382	-.2827143	.7374194
<b>PRODBIEN*PUBAUTRES</b>	-.1053601	.2076224	-0.51	0.612	-.5122925	.3015723
<b>PRODSER</b>	.1681592	.0999453	1.68	0.092	-.02773	.3640485
<b>PRODSER*ASSOS</b>	-.1728308	.1528611	-1.13	0.258	-.4724331	.1267715
<b>PRODSER*PUBAUTRES</b>	-.3041041	.1434666	-2.12	0.034	-.5852935	-.0229147
<b>ASSOS</b>	-.1652492	.1687504	-0.98	0.327	-.4959939	.1654954
<b>PUBandAUTRES</b>	.3029083	.1744654	1.74	0.083	-.0390376	.6448542
<b>_cons</b>	-.4731061	.1077342	-4.39	0.000	-.6842613	-.2619509
<b>/lnsigma</b>	-.5359403	.077159	-6.95	0.000	-.6871691	-.3847115
<b>sigma</b>	.5851188	.0451472			.502998	.680647
Observation	summary:	190	uncensored observations			
		607	left-censored observations			
		27	right-censored observations			

**Tableau 5 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec données administratives.**

INTHDE						
TOBIT			Number of obs	=	824	
Speudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.260	Wald chi2(12)	=	203.33	
Log pseudo-likelihood	=	-1524.2764	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
<b>PARTCDI</b>	44.53632	35.00831	1.27	0.203	-24.07872	113.1513
<b>PARTNBBENEV</b>	5.794717	78.86	0.07	0.941	-148.768	160.3575
<b>FNCEPUB</b>	511.1	49.7919	10.26	0.000	413.5097	608.6903
<b>ICOMM</b>	-1.535269	.3758907	-4.08	0.000	-2.272001	-.7985367
<b>LOG(EFFECTIF)</b>	59.42461	13.02483	4.56	0.000	33.8964	84.95281
<b>LOG(DUREE)</b>	20.91643	13.40385	1.56	0.119	-5.35463	47.18749
<b>FORMINI</b>	239.4769	38.02555	6.30	0.000	164.9482	314.0056
<b>AUDIT</b>	-29.86169	30.98832	-0.96	0.335	-90.59769	30.87431
<b>PRODBIEN</b>	22.50065	49.48072	0.45	0.649	-74.47978	119.4811
<b>PRODSE</b>	49.41343	31.59186	1.56	0.118	-12.50547	111.3323
<b>ASSOS</b>	-26.52264	38.33366	-0.69	0.489	-101.6552	48.60995
<b>PUBandAUTRES</b>	123.7663	51.20439	2.42	0.016	23.40757	224.1251
<b>_cons</b>	-429.4645	67.10091	-6.40	0.000	-560.9799	-297.9491
/lnsigma	5.641033	.0660474	85.41	0.000	5.511583	5.770484
sigma	281.7538	18.60909			247.5427	320.6929
Observation	summary:	186	uncensored	observations		
		607	left-censored	observations		
		31	right-censored	observations		

**Tableau 6 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec l'introduction de variables muettes et données administratives.**

INTHDE						
TOBIT		Number of obs =		824		
Speudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.278	Wald chi2(32)	=	244.02	
Log pseudo-likelihood	=	-1512.2618	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
<b>PARTCDI</b>	-35.13446	44.58757	-0.79	0.431	-122.5245	52.25558
<b>PARTCDI*ASSOS</b>	183.5435	80.60606	2.28	0.023	25.55854	341.5285
<b>PARTCDI*PUBAUTRES</b>	166.9993	121.1588	1.38	0.168	-70.46757	404.4662
<b>PARTNBBENEV</b>	163.5886	138.0565	1.18	0.236	-106.9972	434.1745
<b>PARTNBBENEV*ASSOS</b>	-225.9474	168.2076	-1.34	0.179	-555.6282	103.7335
<b>PARTNBBENEV*PUBAUTRES</b>	272.2193	380.1646	0.72	0.474	-472.8896	1017.328
<b>FNCEPUB</b>	521.0752	68.60285	7.60	0.000	386.6161	655.5343
<b>FNCEPUB*ASSOS</b>	-85.72326	89.0418	-0.96	0.336	-260.242	88.79546
<b>FNCEPUB*PUBAUTRES</b>	116.5787	137.4396	0.85	0.396	-152.798	385.9554
<b>ICOMM</b>	-1.994686	.5374996	-3.71	0.000	-3.048166	-.9412064
<b>ICOM*ASSOS</b>	1.412606	.808305	1.75	0.081	-.1716425	2.996855
<b>ICOM*PUBAUTRES</b>	-.027974	1.029306	-0.03	0.978	-2.045378	1.98943
<b>LOG(EFFECTIF)</b>	73.04238	20.09118	3.64	0.000	33.66439	112.4204
<b>LOG(EFFECTIF)*ASSOS</b>	-10.85639	30.57843	-0.36	0.723	-70.78902	49.07624
<b>LOG(EFFECTIF)*PUBAUTRES</b>	-35.1948	33.06503	-1.06	0.287	-100.0011	29.61148
<b>LOG(DUREE)</b>	7.32503	16.20604	0.45	0.651	-24.43823	39.08829
<b>LOG(DUREE)*ASSOS</b>	41.47308	29.34233	1.41	0.158	-16.03683	98.98299
<b>LOG(DUREE)*PUBAUTRES</b>	-7.126212	71.8946	-0.10	0.921	-148.037	133.7846
<b>FORMINI</b>	258.1646	52.5161	4.92	0.000	155.2349	361.0942
<b>FORMINI*ASSOS</b>	-75.04213	81.02601	-0.93	0.354	-233.8502	83.76593
<b>FORMINI*PUBAUTRES</b>	-64.74354	86.74632	-0.75	0.455	-234.7632	105.2761
<b>AUDIT</b>	-34.92881	39.55546	-0.88	0.377	-112.4561	42.59847
<b>AUDIT*ASSOS</b>	44.83425	73.64856	0.61	0.543	-99.51428	189.1828
<b>AUDIT*PUBAUTRES</b>	-65.7802	86.62589	-0.76	0.448	-235.5638	104.0034
<b>PRODBIEN</b>	-9.567744	63.20061	-0.15	0.880	-133.4387	114.3032
<b>PRODBIEN*ASSOS</b>	122.1966	108.0302	1.13	0.258	-89.53867	333.9319
<b>PRODBIEN*PUBAUTRES</b>	-30.29616	165.8061	-0.18	0.855	-355.2702	294.6779
<b>PRODSEER</b>	111.943	45.06622	2.48	0.013	23.61485	200.2712
<b>PRODSEER*ASSOS</b>	-127.7392	69.40032	-1.84	0.066	-263.7614	8.282885
<b>PRODSEER*PUBAUTRES</b>	-169.8756	81.7998	-2.08	0.038	-330.2003	-9.550947
<b>ASSOS</b>	-212.8849	131.0179	-1.62	0.104	-469.6753	43.90546
<b>PUBandAUTRES</b>	235.8679	234.6432	1.01	0.315	-224.0243	695.7602
<b>_cons</b>	-373.1014	79.64569	-4.68	0.000	-529.204	-216.9987
/lnsigma	5.60781	.0661774	84.74	0.000	5.478104	5.737515
Sigma	272.5466	18.03643			239.3925	310.2924
Observation	summary:	186	uncensored	observations		
		607	left-censored	observations		
		31	right-censored	observations		

**Tableau 7 Taux de couverture par statut juridique.**

Taille	Statut juridique			
	Entreprises privées	Organisations non lucratives	Organisations publiques, parapubliques et autres	total
Sans employés	11,90 %	26,42 %	0,00 %	16,78 %
De 1 à 5 employés	22,34 %	19,48 %	16,67 %	21,79 %
De 6 à 10 employés	15,91 %	9,52 %	0,00 %	12,22 %
De 11 à 20 employés	5,26 %	16,00 %	0,00 %	10,20 %
Plus de 20 employés	21,05 %	2,94 %	3,33 %	7,23 %
total	19,56 %	16,45 %	3,92 %	17,72 %

**Tableau 8 représentativité et comparaison entre la population totale et la population enquêtée**

Population enquêtée / échantillon total		Statut juridique		
Taille		Entreprises privées	Organisations non lucratives	Organisations publiques, parapubliques et autres
				total
Sans employés		9,43 %	36,84 %	0,00 %
		15,50 %	22,94 %	11,76 %
De 1 à 5 employés		79,25 %	39,47 %	50,00 %
		69,37 %	33,33 %	11,76 %
De 6 à 10 employés		6,60 %	10,53 %	0,00 %
		8,12 %	18,18 %	7,84 %
De 11 à 20 employés		0,94 %	10,53 %	0,00 %
		3,51 %	10,82 %	9,80 %
Plus de 20 employés		3,77 %	2,63 %	50,00 %
		3,51 %	14,72 %	58,82 %
total		100,00 %	100,00 %	100,00 %
		100,00 %	100,00 %	100,00 %
Total		72,60 %	26,03 %	1,37 %
		65,78 %	28,03 %	6,19 %



**Tableau 9 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec données administratives et d'enquêtes.**

<b>PARTDE</b>						
TOBIT			Number of obs	=	116	
Speudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.193	Wald chi2(24)	=	651.12	
Log pseudo-likelihood	=	-111.5974	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf.	Interval]
<b>Affiliation syndicale/politique</b>	.39649	.127945	3.10	0.002	.1457224	.6472577
<b>Adhésion à une convention collective</b>	-.1867918	.1657819	-1.13	0.260	-.5117182	.1381347
<b>Respect des normes de qualités</b>	-.1341981	.1370802	-0.98	0.328	-.4028703	.134474
<b>Appartenance à une organisation professionnelle</b>	.2826344	.1725832	1.64	0.101	-.0556224	.6208912
<b>Disponibilité des fonds publics</b>	-.2374418	.1304495	-1.82	0.069	-.4931181	.0182345
<b>Difficultés sociales des personnes formées</b>	.6835611	.1646116	4.15	0.000	.3609282	1.006194
<b>Occuper un nouveau créneau du marché</b>	-.2592376	.1127914	-2.30	0.022	-.4803046	-.0381705
<b>Rentabilité financière de la formation</b>	-.0420362	.1614618	-0.26	0.795	-.3584955	.2744231
<b>Faciliter à former ce public</b>	-1.768162	.4532447	-3.90	0.000	-2.656506	-.879819
<b>Autres raisons</b>	.5194881	.3001802	1.73	0.084	-.0688542	1.10783
<b>S'adapter aux besoins des clients</b>	.110182	.168808	0.65	0.514	-.2206757	.4410397
<b>Formation liée à la vente d'un software</b>	-1.510755	.3804472	-3.97	0.000	-2.256418	-.7650922
<b>PARTCDI</b>	.1681385	.1375535	1.22	0.222	-.1014614	.4377385
<b>PARTNBBENEV</b>	-6.913095	3.207983	-2.15	0.031	-13.20063	-.6255634
<b>FNCEPUB</b>	.6190911	.1923213	3.22	0.001	.2421482	.9960339
<b>ICOMM</b>	-.0064482	.0015015	-4.29	0.000	-.0093911	-.0035053
<b>EFFECTIF</b>	.008419	.0053427	1.58	0.115	-.0020524	.0188905
<b>DUREE</b>	-.0007065	.0013329	-0.53	0.596	-.0033189	.001906
<b>FORMINI</b>	.1512616	.2231581	0.68	0.498	-.2861202	.5886434
<b>AUDIT</b>	.0142498	.0950564	0.15	0.881	-.1720574	.200557
<b>PRODBIEN</b>	-.5189368	.345531	-1.50	0.133	-1.196165	.1582916
<b>PRODSER</b>	.1503801	.1245675	1.21	0.227	-.0937677	.394528
<b>ASSOS</b>	.3031026	.1330645	2.28	0.023	.0423011	.5639042
<b>PUBandAUTRES</b>	-1.354561	.3558581	-3.81	0.000	-2.05203	-.657092
<b>_cons</b>	-.0734707	.2002268	-0.37	0.714	-.4659079	.3189666
<b>/lnsigma</b>	-1.238192	.232364	-5.33	0.000	-1.693617	-.7827671
<b>sigma</b>	.2899078	.0673642			.1838533	.4571393
Observation	summary:	24	uncensored		observations	
		86	left-censored		observations	
		6	right-censored		observations	

**Tableau 10 Estimation des différences de comportements entre les organisations à but non lucratif et les organisations à but lucratif avec données administratives et d'enquêtes.**

INTHDE						
TOBIT			Number of obs	=	116	
Spseudo-R <sup>2</sup> de Leeze	=	0.053	Wald chi2(24)	=	141.81	
Log pseudo-likelihood	=	-1060.3607	Prob > chi2	=	0.0000	
	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
<b>Affiliation</b>						
syndicale/politique	152.894	64.77655	2.36	0.018	25.93426	279.8537
<b>Adhésion à une convention collective</b>	-46.94771	71.27503	-0.66	0.510	-186.6442	92.74878
<b>Respect des normes de qualités</b>	-18.5867	54.77601	-0.34	0.734	-125.9457	88.77231
<b>Appartenance à une organisation professionnelle</b>	61.55683	70.13981	0.88	0.380	-75.91466	199.0283
<b>Disponibilité des fonds publics</b>	-27.32179	66.26656	-0.41	0.680	-157.2019	102.5583
<b>Difficultés sociales des personnes formées</b>	287.2972	103.7217	2.77	0.006	84.00635	490.588
<b>Occuper un nouveau créneau du marché</b>	-45.09088	45.26798	-1.00	0.319	-133.8145	43.63273
<b>Rentabilité financière de la formation</b>	22.85674	64.73822	0.35	0.724	-104.0278	149.7413
<b>Faciliter à former ce public</b>	-970.4696	201.8448	-4.81	0.000	-1366.078	-574.861
<b>Autres raisons</b>	255.6408	136.1421	1.88	0.060	-11.19274	522.4744
<b>S'adapter aux besoins des clients</b>	130.0131	89.96673	1.45	0.148	-46.31847	306.3446
<b>Formation liée à la vente d'un software</b>	-649.3947	151.7467	-4.28	0.000	-946.8128	-351.9766
<b>PARTCDI</b>	-6.895595	63.15668	-0.11	0.913	-130.6804	116.8892
<b>PARTNBENEVE</b>	-4732.036	1268.978	-3.73	0.000	-7219.188	-2244.884
<b>FNCEPUB</b>	131.8598	85.21843	1.55	0.122	-35.16523	298.8849
<b>ICOMM</b>	-2.127187	.7986602	-2.66	0.008	-3.692532	-.5618418
<b>LOG(EFFECTIF)</b>	66.70206	23.65994	2.82	0.005	20.32943	113.0747
<b>LOG(DUREE)</b>	30.65369	29.63728	1.03	0.301	-27.43432	88.7417
<b>FORMINI</b>	181.8542	78.92636	2.30	0.021	27.16143	336.5471
<b>AUDIT</b>	-42.36886	56.70481	-0.75	0.455	-153.5082	68.77053
<b>PRODBIEN</b>	-127.7458	137.6765	-0.93	0.353	-397.5867	142.0952
<b>PRODSER</b>	141.809	65.6151	2.16	0.031	13.20579	270.4122
<b>ASSOS</b>	98.80013	65.05092	1.52	0.129	-28.69733	226.2976
<b>PUBandAUTRES</b>	-601.8859	158.0977	-3.81	0.000	-911.7517	-292.0201
<b>_cons</b>	-365.8475	164.0903	-2.23	0.026	-687.4586	-44.23644
<b>/lnsigma</b>	4.994769	.1791525	27.88	0.000	4.643636	5.345901
<b>sigma</b>	147.6388	26.44987			103.9216	209.7469
Observation	summary:	28	uncensored	observations		
		86	left-censored	observations		
		2	right-censored	observations		

FIGURE 1

Distribution de la variable PARTDE et loi normale correspondante

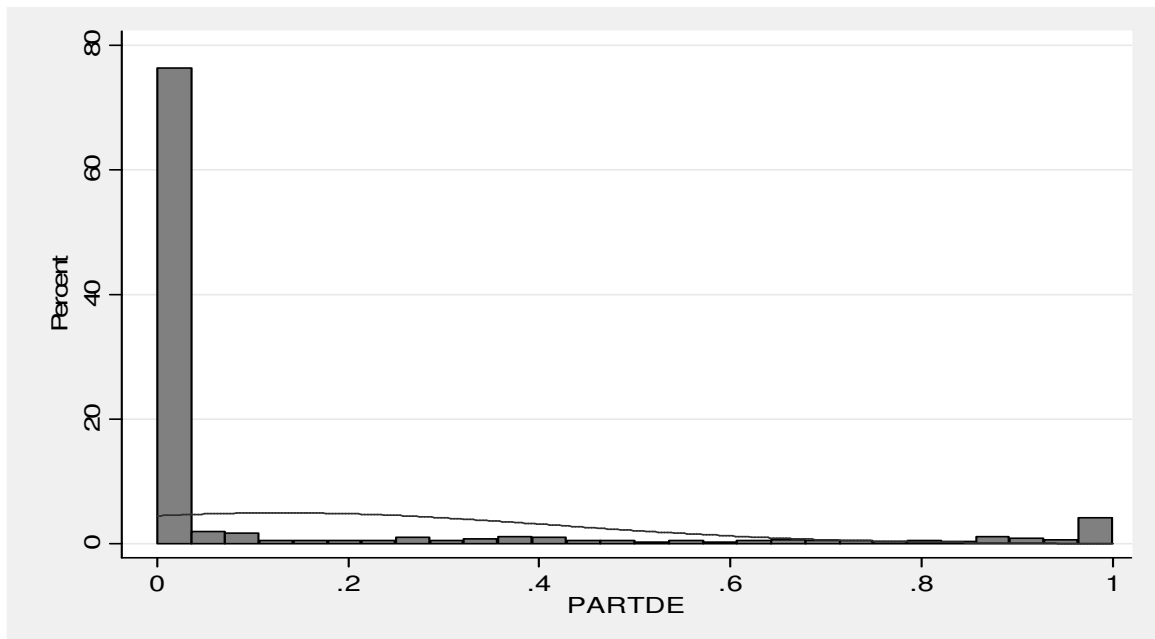


FIGURE 2

Distribution de la variable INTHDE et loi normale correspondante

