

DOSSIER D'ETUDE N° 68

Mai 2005



Hélène Trouvé

La dynamique des productions associatives

Synthèse des travaux existants

Université Paris I – Panthéon Sorbonne
Laboratoire Matisse

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	5
INTRODUCTION	6
1^{ÈRE} PARTIE - FONDEMENTS ET ANALYSES DES ASSOCIATIONS ET SERVICES COLLECTIFS : UNE CONVERGENCE INACHEVÉE ?	10
1. ÉTENDRE LES CONCEPTS ÉCONOMIQUES TRADITIONNELS	11
1.1. Nature du produit, nature de la demande : les cas des biens collectifs	11
1.2. Les solutions offertes par la forme associative en cas d'échec du marché	12
1.2.1. <i>La confiance comme solution à la « selection adverse »</i>	13
1.2.2. <i>Offre mutuelle et « hasard moral »</i>	14
1.3. Une analyse triangulaire d'échecs organisationnels ou l'apparition de complémentarités ?	17
2. INTÉGRER L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL	20
2.1. Les associations comme organisation économique à finalité sociale	20
2.1.1. <i>L'action associative en elle-même</i>	20
2.1.2. <i>L'importance de la contextualisation de l'action associative</i>	22
2.2. L'association comme producteur de liens sociaux et vecteur de cohésion sociale	23
2.2.1. <i>Liens sociaux et méthodes associatives</i>	23
2.2.2. <i>Gouvernance associative, démocratie et cohésion sociale</i>	24
3. VERS UN ESPACE NON-MARCHAND INTERACTIF ?	26
3.1. Une analyse néo-institutionnelle élargie	26
3.2. Un secteur non marchand dans une économie plurielle ?	29
SYNTHÈSE DE LA 1^{ÈRE} PARTIE	32
2^{ÈME} PARTIE : VERS UN RENOUVEAU DE L'ÉVALUATION DES PRODUCTIONS ASSOCIATIVES	33
1. L'ESSOR DE L'ÉVALUATION SOCIOÉCONOMIQUE	34
1.1. Évaluer un objectif/un résultat : comment déterminer l'impact d'une activité ?	34
1.2. Comment élaborer un protocole d'évaluation ?	36
1.3. La nécessité d'évaluations socioéconomiques des activités associatives	38
2. UTILITÉ SOCIALE ET ÉVALUATION	38
2.1. L'émergence de la question de l'utilité sociale des associations en France	39
2.2. Cadrage terminologique et méthodologique	41
2.3. Grille d'examen différencié de l'utilité sociale	43
2.3.1. <i>Utilité sociale à forte composante économique</i>	44
2.3.2. <i>Thèmes de l'égalité, du développement humain et du développement durable</i>	44
2.3.3. <i>Lien social et démocratie locale</i>	45
2.3.4. <i>Contributions à l'innovation sociale, économique, institutionnelle</i>	45
2.3.5. <i>Utilité sociale "interne", mais avec des effets possibles de "contagion" externe</i>	45
3. CONVENTIONS, COMPROMIS ET PARTENARIATS DANS LE CADRE D'UNE ÉCONOMIE PLURIELLE ---	46
3.1. Des conventions politico-économiques... ..	47
3.2. ... aux conventions sociopolitiques et à leur évolution	51
3.3. Utilité politique et partenariats	54
SYNTHÈSE DE LA 2^{ÈME} PARTIE	58
CONCLUSION	59

Annexe 1 : Les économies de la grandeur appliquées au fait associatif-----	61
Annexe 2 : Protocole d'évaluation préconisé par la DIES-----	64
Annexe 3 : Grille de collecte des données des activités de l'économie sociale et solidaire-----	68
Annexe 4 : évaluations associatives par les structures elles-mêmes-----	69
Annexe 5 : Utilité sociale et évaluation multicritères par J. Gadrey-----	73
Annexe 6 : Action collective et production de compromis -----	79

BIBLIOGRAPHIE----- 82

LISTES DES TABLEAUX

Tableau 1 : Avantages/Inconvénients des trois formes organisationnelles-----	26
Tableau 2 : Présentation des méthodes d'évaluation classiques-----	35
Tableau 3: Questions préalables à l'élaboration d'un protocole d'évaluation-----	36
Tableau 4 : Suivi d'évaluation -----	37
Tableau 5 : Les formes de régulation aujourd'hui -----	48
Tableau 6 : Nature de l'association/Nature de son utilité sociale -----	50
Tableau 7 : Nature des relations État-associations-----	53

LISTES DES FIGURES

Figure 1 : Une triangulaire d'échecs organisationnels -----	19
Figure 2 : Actions collectives et distributions de biens publics (transnationaux)-----	33
Figure 3 : Une hiérarchie des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS ? -----	71

LISTES DES ENCADRES

Encadré 1 : L'intervention publique aux regards des théories du choix institutionnel -----	17
Encadré 2 : Théorie de l'hybridation de la forme associative -----	30
Encadré 3 : Quelques précisions sur les concepts relatifs à l'utilité sociale -----	53

LISTES DES ANNEXES

Annexe 1 : Les économies de la grandeur appliquées au fait associatif-----	61
Annexe 2 : Protocole d'évaluation préconisé par la DIES-----	64
Annexe 3 : Grille de collecte des données des activités de l'économie sociale et solidaire-----	68
Annexe 4 : Évaluations associatives par les structures elles-mêmes -----	69
Annexe 5 : Utilité sociale et évaluation multicritères par J. Gadrey -----	73
Annexe 6 : Action collective et production de compromis -----	79

Remerciements

Ce travail a été initié par Julien Damon et suivi par Cyprien Avenel, je tiens à les remercier de la confiance qu'ils m'ont ainsi témoignée.

Ce travail a été réalisé sous la direction de mon directeur de thèse Bernard Gazier. Pour le temps qu'il m'a consacré, pour la qualité de ses remarques, critiques et suggestions théoriques, je l'en remercie vivement.

J'ai une dette particulière envers Edith Archambault qui a relu et commenté l'intégralité de ce travail.

Pour leurs relectures critiques, leur soutien et leur aide au sein de mon laboratoire de recherche, je souhaite exprimer ma profonde reconnaissance à Eric Zyla, Didier Lebert et Carlo Vercellone.

Je tiens à remercier Jean-Luc Outin directeur du laboratoire Modélisation Appliquée, Transformations Institutionnelles et Stratégies Socio-Economiques (Université Paris I Panthéon-Sorbonne) qui en m'accueillant dans son laboratoire m'a permis de bénéficier de toutes les opportunités matérielles et de recherche offertes par le MATISSE. Pour son aide administrative régulière j'adresse un remerciement particulier à Annie Garnerio.

AVANT-PROPOS

La question de l'utilité sociale et économique des associations suscite toute une littérature, de valeurs diverse, tant sur le plan académique que sur le plan politique et opérationnel. Bien qu'elle renvoie à des réalités sur le terrain, la délimitation du terme d'utilité sociale est problématique. Il pose un problème de définition et de mesure. La difficulté n'est pas que les définitions manquent mais au contraire qu'elles s'accumulent. Il faut dire aussi que la question condense une grande diversité de situations. Sa signification n'est pas identique selon les contextes locaux. Ses résultats peuvent être appréciés à l'aune de multiples critères, en raison de la pluralité des acteurs qui s'en revendiquent.

En France, cette notion d'utilité sociale renvoie à la gestion des relations entre le fait associatif et le secteur privé lucratif. L'idée de départ est relativement simple : si l'on admet que l'utilité sociale est au cœur de l'action associative, celle-ci doit alors rendre compte de ses résultats, plus précisément de sa « plus-value » sociale. Il ne s'agit pas que de mesure, mais d'évaluation. Dans la mesure où l'ensemble du secteur de l'économie sociale et solidaire bénéficie de financements publics, il apparaît une exigence d'évaluation qui puisse montrer la part de sa propre contribution. Cette attente s'inscrit plus généralement dans le cadre de justification de la légitimité des interventions, des objectifs atteints et des moyens engagés.

Ce dossier d'étude, rédigé par Hélène Trouvé, doctorante en économie à l'université de Paris I, sous la responsabilité scientifique de Bernard Gazier, offre une synthèse des connaissances sur cette question de la dynamique des productions associatives à caractère d'intervention sociale. La grande vertu de cette synthèse est de reconstituer et d'interroger, tout à la fois, l'origine et le sens de la notion d'utilité sociale, qu'on peut dater du début des années 1970. Ce dossier propose de façon claire et stimulante une mise au point critique des concepts et des principales approches théoriques sur la notion d'utilité sociale des associations. Ce travail contribue ainsi à clarifier le concept, dans ses filiations françaises et anglo-saxonnes. Saluons au passage le souci pédagogique, la clarté de la présentation et de l'argumentaire.

Dans une première partie, Hélène Trouvé s'attache à présenter les différentes notions et théories mobilisées pour rendre compte du fait associatif, dans une perspective comparative entre la France et le monde anglo-saxon. Est ainsi mise en perspective la littérature sur les concepts d'organisations non lucratives et la notion de « tiers-secteur » - Third sector- qui se situe le plus souvent dans le prolongement des théories économiques du Choix Institutionnel. L'auteur montre également que le champ de la socioéconomie du fait associatif n'aboutit pas à une perspective théorique intégrée et souligne au contraire la pluralité des critères à prendre en compte. Le débat sur la nouvelle économie sociale et solidaire est de ce point de vue très instructif. Quant à la question de l'articulation des divers critères et de leur complémentarité, elle renvoie à la thématique de l'économie plurielle. Cette diversité des acteurs et des objectifs est au cœur de la littérature consacrée à la notion d'utilité sociale et à la question controversée de son évaluation.

Dans une deuxième partie, Hélène Trouvé restitue les principaux éléments des débats relatifs aux thématiques de l'évaluation de l'utilité sociale des structures associatives, de l'économie sociale et solidaire et de leur utilité politique, dans le cadre des relations plus ou moins partenariales entretenues entre pouvoirs publics et structures associatives. L'auteur plaide pour une évaluation multicritère et pluridisciplinaire, seule à même de rendre compte de la diversité et de la complexité des productions associatives. En effet, les critères de l'utilité sociale ne peuvent être parfaitement stabilisés. Certains résultent d'une définition a priori, tandis que d'autres procèdent d'accords a posteriori, tirés d'une démarche pluraliste et d'une procédure de négociation collective.

Ce dossier d'étude comporte également des annexes très fouillées, qui méritent d'être consultées au même titre que le texte principal. Il peut accompagner les réflexions de la CNAF et des CAF sur le mouvement associatif et les démarches d'évaluation en ce domaine, qui posent des questions importantes sur les indicateurs, les objectifs et les résultats, la loi et les financements publics, les partenariats et les territoires. Il y a là un outil de réflexion et de travail.

Cyprien Avenel
CNAF – DSER

INTRODUCTION

Au cours de l'année 2001, sur tout le territoire français ont eu lieu de grandes manifestations célébrant le centenaire de la promulgation de la loi de 1901 encadrant la liberté associative reconnue en 1864. Les recherches scientifiques relatives à ce phénomène se sont particulièrement développées en France dans les années 1970, période qualifiée de « boom associatif »¹. Le fait associatif occupe depuis une position d'importance croissante dans le paysage économique et social français.

Les travaux présentés ici couvriront donc la période allant des années 1980 à nos jours, l'expression d'*Économie Sociale* ne prenant une réelle signification institutionnelle qu'à partir de la décennie 1970².

Six critères³ sont traditionnellement retenus en France pour caractériser les structures d'économie sociale⁴, c'est-à-dire les mutuelles, coopératives, fondations et associations - ces dernières étant celles auxquelles nous nous intéressons exclusivement ici -, à savoir :

- 1) la libre adhésion des usagers, ce qui signifie qu'il n'existe aucune discrimination ni barrière à l'entrée ;
- 2) l'égalité des membres, usuellement résumée par la formule « un homme une voix » ;
- 3) la production de valeur économique, au sens où il existe une production jointe, c'est-à-dire de biens produits et/ou de services prestés, mais également une production d'externalités positives ;
- 4) la non lucrativité, recouvre, quant à elle, les règles d'impartageabilité et d'appropriation collective des excédents dégagés - règles découlant du principe de non-domination du capital sur l'activité - ;
- 5) l'indépendance et la démocratie, c'est-à-dire l'instauration interne de règles et d'instances décisionnelles propres à la structure considérée, ces dernières instances étant mandatées selon des modalités démocratiques ;
- 6) la solidarité.

En référence à ce dernier critère et suite à l'éphémère existence du Secrétariat d'État à l'Économie Solidaire⁵ en France, le terme d'*Économie Solidaire* est apparu dans la perspective de prendre acte de l'émergence, depuis les années 1980, d'un nouveau type d'organisations (entreprises d'insertion ou de réinsertion par l'économie, services de proximité, micro-crédits etc.).

Loin de représenter une particularité française⁶, les structures d'Économie Sociale et Solidaire se développent partout dans le monde selon des modalités différentes, propres aux contextes nationaux. Pourtant, la visibilité de ces structures reste faible en raison d'un manque de lisibilité de la forme associative compte tenu de la diversité qui la caractérise.

Il nous semble que cette faible visibilité se comprend en grande partie par un défaut de connaissances scientifiques car, bien que historiens, sociologues et politologues ont précédé les économistes pour analyser ces organisations, elles n'ont fait l'objet de travaux et théories conséquents que tardivement. Ce qui peut s'expliquer à son tour par la coexistence de différentes conceptions faiblement théorisées.

Présentons ces difficultés à partir d'un exemple significatif.

Un important programme de comparaison internationale a été lancé en 1990 dont l'objectif est d'accroître la visibilité et la légitimité du secteur associatif tout en le situant dans son contexte historique, juridique et

¹ Car au cours de cette décennie la création annuelle d'associations a triplé, amenant à avancer le chiffre de 800 à 900 000 associations impliquant près de 40% des français âgés de plus de 14 ans (Archambault, 1996).

² Pour une analyse de l'institutionnalisation de l'Économie Sociale dans les années 1970 voir Vienney C. [2000].

³ A partir du travail de synthèse réalisé par L. Bastide, M. Garrabé et C. Fas [2001].

⁴ Précisons que cette terminologie est également utilisée dans les pays d'Europe du Sud et dans de nombreux pays en voie de développement. La commission européenne l'avait également adoptée, mais l'Allemagne considérant plutôt une Économie Sociale de Marché (*Sozialmarktwirtschaft*), elle a choisi de la diviser en deux directions générales : celles des « petites et moyennes entreprises » pour les mutuelles et coopératives et celles des « affaires sociales » pour les associations et fondations.

⁵ Certains présentent l'Économie Solidaire en opposition à l'Économie Sociale du fait de son institutionnalisation et d'une pénétration dans les logiques marchandes (en particulier les chercheurs du Centre de Recherche et d'Information sur la Démocratie et l'Autonomie - CRIDA). Même si nous présenterons les justifications de ces auteurs dans la première partie, nous ne retiendrons pas cette perspective et parlerons d'Économie Sociale et Solidaire tout au long de la deuxième partie.

⁶ On se reportera à l'ouvrage de comparaison internationale de H.K. Anheier et L.M. Salamon [1998] ainsi qu'à l'analyse d'E. Archambault [1999]. sur l'identification de différents modèles nationaux de structures d'Économie Sociale

politique national. Il s'agit du programme Johns Hopkins¹ dans lequel l'approche est faite en termes de *Non-Profit Sector*, composé des organisations - *Non-Profit Organizations* - qui présentent les caractéristiques suivantes :

- elles sont formelles, ce qui signifie qu'elles ont généralement une personnalité juridique et un certain degré d'institutionnalisation ;
- elles sont privées, c'est-à-dire distinctes des entreprises privées à but lucratif et des organisations étatiques ;
- elles sont indépendantes, à savoir que le système de gouvernance interne (règles et instances décisionnelles) leur est propre ;
- elles ne peuvent distribuer leurs profits éventuels à leurs administrateurs et membres - il s'agit de la contrainte de non-distribution du profit - ;
- elles résultent de l'adhésion libre de leurs membres et doivent comporter un certain degré de participation volontaire des membres et des donateurs.

Bien que les deux définitions se rejoignent sur de nombreux critères - caractère privé et formel, indépendance par rapport à toutes entités extérieures -, elles se différencient sur deux dimensions importantes. D'une part, la contrainte de non-distribution des profits de la définition Johns Hopkins exclue les coopératives et une grande partie des mutuelles. D'autre part, dans cette définition des *Non-Profit Organizations* il n'est pas fait mention du fonctionnement démocratique, à l'inverse dans la définition des *structures d'Économie Sociale et Solidaire* on ne trouve pas l'insistance sur la dimension bénévolat.

La première difficulté rencontrée dans le montage de ce programme a été d'ordre définitionnel, ce qui constitue une caractéristique de ce champ de recherche. Les définitions font tantôt référence à un secteur, tantôt à des organisations ; à des pratiques sociales, ou à des statuts juridiques. Néanmoins toutes désignent bien une même réalité institutionnelle, de façon différente compte tenu des contextes nationaux.

Aussi, convient-il de donner quelques précisions sur les terminologies utilisées².

Dans la tradition anglo-saxonne - et plus généralement dans les pays de l'ex-Commonwealth - les concepts de *Charities* et de *Charitable Sector* sont utilisés pour désigner les organisations qui oeuvrent dans l'intérêt général en soulignant la dimension du don charitable. Dans la même visée, en insistant de plus sur le travail bénévole, ces pays les qualifient de *Voluntary Sector*³. Néanmoins, constatant que les dons ne représentent pas la part majoritaire des ressources de ces organisations et que les grandes *Charities* fonctionnent de façon marginale sur le travail bénévole, la terminologie de *Non-Profit Organizations* est progressivement devenue la plus couramment admise dans la tradition anglo-saxonne. Le *Non-Profit Sector* y est avant tout caractérisé par des organisations dont l'objectif ne vise pas essentiellement à générer des profits pour leurs propriétaires et membres.

La seconde terminologie la plus souvent utilisée internationalement est celle de *Tiers Secteur*. L'objectif est alors d'insister sur l'existence d'une troisième forme organisationnelle aux côtés - et entre - du marché et de l'État. Le terme américain de *Third Sector* s'inscrit dans cette même logique, en mettant de plus implicitement l'accent sur une opposition avec le secteur public⁴.

Compte tenu de la difficulté de définition que nous venons de souligner et en raison de l'existence aujourd'hui d'une forte demande de clés de lecture, de grilles d'interprétation et de modèles analytiques éclairant le sens et la productivité des productions associatives, nous nous proposons d'apporter un éclairage à la fois analytique et comparatif. Pour cela notre démarche sera avant tout académique.

A partir d'une revue de la littérature il nous a semblé que ces choix terminologiques se comprennent en grande partie en liaison avec les approches théoriques et méthodologiques développées. Nous justifierons cette hypothèse en trois temps.

¹ La première phase de recherche qui s'est déroulée entre 1990 et 1995 couvre 13 pays industrialisés et 5 en voie de développement représentatifs des grandes zones géographiques et culturelles mondiales.

² En référence à la contribution de E. Archambault et P-H. Kaminski, [2003].

³ C'est dans le même ordre d'idée qu'il convient d'appréhender les notions de *Philanthropic Organizations* et *Philanthropy Sector* employées aux États-Unis.

⁴ C'est en ce sens qu'il convient également d'entendre l'expression de *Non-Governmental Organizations (NGO)*. Notons que cette terminologie - ou celle d'*Organisations Non Gouvernementales (ONG)* - renvoie essentiellement à des organisations agissant au niveau international ou pour des causes internationales, c'est la raison pour laquelle nous n'en ferons plus mention.

Dans cette perspective, notre première partie sera entièrement consacrée à rendre compte de ces différents terminologiques à partir des grands paradigmes théoriques mobilisés autour de la forme associative.

Elle commencera par l'analyse anglo-saxonne du *Third Sector*. Cette littérature, exclusivement économique, souhaite expliquer les raisons d'être de telles organisations et compare leurs performances respectives par rapport aux deux autres formes organisationnelles - privées lucratives et publiques. Pour cela, l'objectif et le résultat sont étudiés indépendamment de toutes autres variables. Il s'agit de déterminer la forme organisationnelle la plus efficace pour la production et la fourniture de certains biens et services. Nous constaterons que cette axiomatique regroupe un ensemble de théories du *Choix Institutionnel* qui situe les productions associatives par rapport aux insuffisances et aux défaillances du marché et de l'État. Puis, à travers la prise en compte des échecs des organisations à but non lucratif elles-mêmes, nous verrons comment ces théoriciens ont progressivement élargi leurs modèles en termes de complémentarités organisationnelles.

Dans un second temps, nous présenterons un ensemble de théories pluridisciplinaires, qualifié de *Socioéconomie du fait associatif*, construit afin d'analyser la dynamique associative. Bien qu'elles ne présentent pas d'homogénéité d'ordre définitionnel - nous exposerons les différentes terminologies utilisées -, elles ont en commun de considérer la forme associative comme une réalité socioéconomique caractérisée par une dynamique sociopolitique. C'est la raison pour laquelle elles portent particulièrement sur les spécificités productives et organisationnelles associatives à travers des approches contextualisées institutionnellement et historiquement. Envisageant la diversité et la complexité de ces spécificités en raison de la diversité des structures associatives en termes de taille, de composition, de publics visés, de terrains d'action et surtout d'objectifs, nous noterons que ces théories ne sont pas réunies autour d'une problématique générale. Elles insistent au contraire sur la nécessité de combiner la pluralité des dimensions à prendre compte afin de caractériser le fait associatif.

Ces éléments analytiques apportant différentes grilles d'interprétation de la forme associative, nous tenterons de mettre en évidence la façon dont il est envisageable, voire souhaitable, de les combiner dans l'étude du champ de l'action sociale. Cette combinaison, rendue possible par une convergence analytique ayant trait aux interrelations et aux interactions existantes - comme en atteste le dialogue entretenu entre les tenants des approches du choix institutionnel et de la socioéconomie¹ - renvoie aux complémentarités de trois formes organisationnelles. Cette complémentarité est de plus en plus fréquemment étudiée dans le cadre d'une *Économie plurielle* par les différents auteurs. Par conséquent, en présentant cette nouvelle configuration, nous examinerons les outils analytiques justifiant la recherche d'une conception partenariale.

Si cet effort de définition et de présentation des principaux corpus théoriques mobilisés autour de la forme associative semble être une étape préalable indispensable, pouvant fortement contribuer à établir sa légitimité, il n'est pas certain qu'elle soit suffisante pour donner lieu à une reconnaissance de ses spécificités qui permettrait d'en faire des partenaires à part entière. Plus exactement, les réflexions relatives à des politiques et actions sociales menées collectivement - c'est-à-dire à partir d'une pluralité d'acteurs - nécessitent une connaissance fine des objectifs et spécificités portés par ces acteurs certes, mais également un modèle de reconnaissance institutionnelle et d'appréciation des compétences et responsabilités de chacun.

À l'heure actuelle, ces réflexions sur la pluralité des acteurs impliqués dans l'action sociale et sur la façon d'y considérer l'apport des structures d'Économie Sociale et Solidaire se cristallisent dans une littérature - relevant à la fois des travaux de scientifiques et de praticiens - consacrée à l'*utilité sociale*.

Une grande partie de cette littérature a trait à l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'économie sociale et solidaire. Aussi, il convient d'exposer les *fondements méthodologiques* de l'élaboration de protocoles d'évaluation. Spécifiquement au sujet qui nous intéresse, il semble que seules des évaluations multicritères sont adaptées à l'évaluation des productions associatives. Nous tenterons de justifier cette hypothèse.

Notre revue de cette littérature a également mis en évidence le fait que des questions subsistent quant à l'utilisation de l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'Économie Sociale et Solidaire. L'objectif consistait-il à construire un instrument de signalisation auprès de l'opinion publique ? D'homogénéisation des pratiques ? De légitimation des pratiques ? De régulation des activités ? La question de la *finalité de cette évaluation* mobilise beaucoup de chercheurs. C'est la raison pour laquelle nous avons entamé notre réflexion en recadrant cette question par rapport au contexte sociopolitique dans lequel elle a émergé. Sans prétendre

¹ Ce qui explique que nous trouverons des références d'auteurs de la socioéconomie dans la présentation de l'analyse du choix institutionnel, et vice versa.

pouvoir apporter une réponse unique, cette phase permettra tout de moins d'identifier les premiers critères mis en place.

Dans cette thématique sur l'utilité sociale nous retrouvons quelques controverses terminologiques et méthodologiques. Il convient là aussi de donner des précisions sur les termes les plus couramment utilisés avant de réaliser une présentation détaillée d'une *grille d'évaluation* des productions associatives pluridimensionnelle et multicritère dont la valeur heuristique nous semble incontestable. Cette combinaison d'outils théoriques offre la possibilité d'identifier et d'interpréter les spécificités et référentiels des différentes parties prenantes, et donc d'entamer la réflexion quant aux procédures à même de contribuer à la formation de relations partenariales.

Compte tenu de notre questionnement sur la façon dont l'utilité sociale des structures d'Économie Sociale et Solidaire pourrait participer à la conception de *relations partenariales*, les derniers outils analytiques présentés renvoient aux relations entre Pouvoirs Publics et structures d'Économie Sociale et Solidaire. A partir d'études empiriques internationales relatives au champ de l'action sociale, notre réflexion s'attache à déterminer s'il existe un lien de causalité entre les utilités sociale et politique et la nature des relations partenariales construites.

A partir de notre revue de la littérature il s'avère possible de présenter les principales théories mobilisées dans l'analyse du fait associatif en procédant en trois étapes.

Nous commencerons par rendre compte d'un ensemble d'auteurs qui théorisent le fait associatif en cherchant à répondre à la question suivante : pourquoi des acteurs, qu'ils soient des consommateurs, des producteurs ou les pouvoirs publics, ont-ils recours à des organisations non lucratives. Cette problématique, à très forte dominante économique, est traitée à travers des démarches relevant des théories du choix institutionnel. A partir de la définition des fonctions objectifs et des contraintes de chaque forme organisationnelle - lucrative, étatique et non lucrative - la problématique générale revient à justifier et à analyser la présence et les fournitures associatives par rapport aux insuffisances et aux défaillances du marché et de l'État.

Une seconde série de travaux interroge la forme associative en tant qu'organisation socioéconomique dans sa dynamique sociopolitique. Partant d'études empiriques de la présence associative dans des domaines d'activité caractérisés par des besoins monétarisés mais non solvables et/ou dans des activités nécessaires mais non rentables, ces analyses, à orientation pluridisciplinaire plus marquée, s'intéressent directement aux spécificités associatives.

Au regard de l'exposé de ces corpus théoriques, nous étudierons comment ces approches peuvent être utilisées de manière complémentaire¹. Cette complémentarité analytique permet d'accéder à une vision globale du phénomène associatif dans la fourniture de biens et services sociaux, et ce, dans le cadre d'une nouvelle configuration en termes d'économie plurielle (diversité des acteurs, multitude des mécanismes de coordination, etc.).

¹ Nous ne faisons pas pour autant abstraction des différences de paradigmes et de postulats entre ces corpus théoriques.

1. ÉTENDRE LES CONCEPTS ÉCONOMIQUES TRADITIONNELS

Cette littérature, majoritairement anglo-saxonne, analyse le secteur associatif en terme de Tiers secteur (Third Sector) c'est-à-dire ni marchand, ni étatique. C'est en ce sens que les conceptualisations en termes de Non-Profit Sector et de Secteur à But Non Lucratif doivent être entendues. En utilisant une analyse de type coûts-bénéfices, cette littérature met en évidence les conditions à partir desquelles la production et la fourniture des biens et services devraient relever d'une forme organisationnelle spécifique afin d'être efficaces.

Dans ce corpus théorique, l'efficacité est définie à partir du critère traditionnel de Pareto : on dira qu'une allocation des ressources est pareto-optimale s'il est impossible de modifier cette allocation de manière à augmenter le bien-être de certains individus sans détériorer celui d'au moins un autre individu. Mais ce résultat n'est valable que si les conditions de concurrence parfaite sont satisfaites. Il suffit donc qu'une de ces conditions ne soit pas remplie pour que l'allocation des ressources par les mécanismes marchands ne soit pas pareto-optimale. Alors d'autres mécanismes d'allocation relevant de l'État et des organisations sans but lucratif peuvent jouer un rôle dans l'économie réelle.

Plus précisément, la théorie du « bien-être social »¹, considère le recours à d'autres formes d'organisations que l'organisation privée lucrative en fonction de la violation d'une ou plusieurs des conditions de concurrence parfaite, ici dénommées d'optimalité du bien-être du consommateur et du degré de la dite violation. Selon une analyse récente - sur laquelle nous reviendrons (Ben-Ner, 2003) - ces conditions, au nombre de six, sont les suivantes :

1. atomicité de l'offre et de la demande, à savoir l'absence de pouvoir des acheteurs et des vendeurs ;
2. la consommation du produit est rivale, c'est-à-dire que la consommation d'un individu diminue le niveau de consommation des autres agents ;
3. « excluabilité » réalisable de certains consommateurs ou groupes sociaux lorsque ces derniers ne remplissent pas les conditions d'accès² à la consommation ;
4. information parfaite de toutes les parties prenantes sur les caractéristiques du produit ;
5. anonymat des entités impliquées dans la transaction, autrement dit, existence d'une mobilité parfaite des acheteurs et vendeurs - pas de barrière à l'entrée et à la sortie - ;
6. absence d'externalités engendrées par les activités réalisées.

L'analyse va alors porter sur les différentes situations où le recours à d'autres formes organisationnelles que l'entreprise privée lucrative et à d'autres mécanismes de coordination que ceux marchands, sont nécessaires (Badelt, 1990).

1.1. NATURE DU PRODUIT, NATURE DE LA DEMANDE : LES CAS DES BIENS COLLECTIFS

Lorsque les conditions de rivalité et d'excluabilité ne sont pas remplies (par exemple dans le cas de l'éclairage riverain) nous sommes dans une situation où la consommation est non rivale et non excluable.

C'est à partir de ces deux caractéristiques, que l'économie standard définit les biens collectifs³. Dans le cas d'un bien privé, il est possible d'identifier le consommateur du bien et de l'exclure de la consommation s'il ne souhaite pas en acquitter le prix. Le consommateur est par ailleurs supposé consommer une quantité de biens en fonction de l'utilité qu'elle lui procure. Les biens privés sont donc divisibles et sujets à exclusion. Les biens collectifs présentent les caractéristiques opposées : il n'est pas possible d'identifier le consommateur qui n'a pas les moyens d'exprimer par le jeu des mécanismes marchands sa demande, ni de l'exclure⁴ de la consommation d'un bien collectif.

¹ Laquelle repose sur la démonstration de l'efficacité de l'allocation des ressources par les mécanismes marchands, lorsque deux ensembles de conditions sont respectés :

le marché est composé de consommateurs et d'entreprises qui maximisent leurs intérêts ;
les conditions de concurrence parfaite sur le marché en question sont satisfaites.

² En particulier, s'acquitter du prix à payer pour avoir accès à la dite consommation.

³ C'est à dessein, que cette approche utilise l'appellation de « biens collectifs » et non de « biens publics » dans le but de montrer que la fourniture de ces biens ne relève pas exclusivement des pouvoirs publics.

⁴ Une précision doit être apportée ici. Il existe une catégorie de biens collectifs dits impurs, pour lesquels l'exclusion est envisageable à travers différents procédés tels que les droits de péage pour les autoroutes.

Le niveau de production de biens collectifs est alors déterminé par les organisations étatiques et résulte d'un processus politique. En la matière, l'approche la plus utilisée est la « théorie du choix public »¹. L'hypothèse est que la quantité de biens collectifs offerte sera fixée de façon à satisfaire l'électeur médian afin de s'assurer d'un soutien majoritaire.

Néanmoins, le fait que le niveau de consommation de biens collectifs soit fixé au niveau de satisfaction de l'électeur médian conduit à laisser de nombreux consommateurs sur-satisfaits ou sous-satisfaits. Ce degré d'insatisfaction sera d'autant plus élevé que l'hétérogénéité au sein de la population (revenus, religion, ethnie, culture, éducation etc.) est grande, puisqu'elle conduit à une hétérogénéité de la demande de biens collectifs, tant en termes de quantité que de qualité. Cette hétérogénéité de la demande réduit d'autant plus la capacité de l'État à répondre de manière satisfaisante aux demandes sociales exprimées.

Sur la base de ce cas de figure d'hétérogénéité de la demande, B. Weisbrod [1977] a depuis longtemps étendu l'analyse de la théorie du choix public aux organisations non lucratives en mobilisant les mêmes catégories d'arguments.

Cet auteur considère que les consommateurs sous-satisfaits ont la possibilité, parmi d'autres (migrer, recourir aux organisations lucratives), de créer des organisations non lucratives afin d'accroître l'offre de biens collectifs, et/ou d'en modifier la qualité. En outre, l'introduction de la forme associative en tant que producteur et fournisseur de ces biens collectifs est justifiée par le fait qu'elle présente des caractéristiques adéquates pour répondre à ces besoins, à savoir : la flexibilité de la forme associative, la petite taille de ses structures et un certain degré de décentralisation - les deux dernières caractéristiques assurant une plus grande proximité avec les demandes sociales exprimées.

Dans cette approche, l'existence d'organisations non lucratives résulte de l'initiative de consommateurs insatisfaits qui désirent maîtriser la quantité et la qualité des biens collectifs.

Si cette théorie permet de comprendre la présence de certaines organisations non lucratives dans la fourniture des biens collectifs, elle ne suffit pas à expliquer le recours à la forme non lucrative². Les consommateurs sous-satisfaits pourraient recourir exclusivement aux organisations lucratives par exemple.

L'approche en termes d'échecs du marché va fournir sur ce point des éclaircissements (Enjolras, 1999).

1.2. LES SOLUTIONS OFFERTES PAR LA FORME ASSOCIATIVE EN CAS D'ÉCHEC DU MARCHÉ

Bien que la théorie du choix institutionnel fasse mention de cinq situations où le marché est mis en échec - du fait des cas de concurrence imparfaite, de marchés incomplets, d'existence de biens publics, de présence d'externalités et de problèmes d'asymétries informationnelles -, les travaux concernant les organisations non lucratives recouvrent essentiellement les situations d'« asymétries informationnelles ». C'est pourquoi nous les présenterons en utilisant comme grille de lecture les analyses en termes de « coûts de transactions » développées dans ces situations.

On parle d'« asymétries informationnelles » quand, lors d'une transaction (marchande en particulier dans la littérature étudiée) entre différents acteurs (acheteurs, consommateurs, autorités de tutelle, autorité de régulation), l'un des acteurs détient une information que l'autre ne connaît pas.

Il existe deux types d'asymétries informationnelles.

¹ Voir l'analyse complète de cette théorie réalisée par X. Greffe [1975].

² Le lecteur ne perdra pas de vue que cette théorie ne s'intéresse qu'aux biens collectifs, ne concernant qu'une partie des activités associatives.

1.2.1. LA CONFIANCE COMME SOLUTION A LA « SELECTION ADVERSE »

L'une, qualifiée de « sélection adverse », renvoie aux situations où l'une des entités détient une (des) information(s) sur une (des) caractéristique(s) du produit (coût, qualité, temps de vie du produit, etc.) que l'autre ne connaît pas.

Outre le risque que l'entité la plus informée (à savoir dans le cas de l'échange marchand, l'offreur) risque de chercher à tirer profit de l'information qu'elle détient, c'est l'impossibilité même de la réalisation de la transaction qui est soulevée, en raison du fort degré d'incertitude du côté des demandeurs concernant le savoir pertinent à mobiliser afin de prendre des décisions transactionnelles.

Les offreurs ont alors deux types de solution pour réduire le phénomène de sélection adverse. Ils peuvent adopter une stratégie de signalement actif de la qualité du produit sur le marché (on parlera alors de market signaling). Lorsque la transaction est fréquente et a lieu à répétition c'est la stratégie de réputation qui permet de réduire le phénomène de sélection adverse (on exprimera dans ce cas des phénomènes de stylisation).

A partir de ces éléments analytiques H. Hansmann [1987] initie une approche en terme de confiance. La présence des organisations non lucratives dans la fourniture de certains biens et services se comprend par la contrainte de non distribution des surplus éventuels caractérisant les organisations non lucratives. En effet, cette contrainte réduit l'incitation qu'auraient les dirigeants de ces organisations à tirer profit des asymétries informationnelles.

Schématiquement, le raisonnement est le suivant : chaque fois qu'un fort degré de confiance entre les parties prenantes à une transaction est nécessaire, les organisations à but non lucratif disposent d'un avantage comparatif sur le secteur privé à but lucratif en raison de la contrainte de non distribution des profits. C'est pourquoi, les organisations à but non lucratif sont particulièrement présentes dans certaines niches d'activités tels que les services sociaux, médico-sociaux, culturels et éducatifs.

Cette approche sera reprise et complétée par un ensemble de travaux qui introduisent des variables non monétaires dans les fonctions d'utilité des « entrepreneurs sociaux », en raison de la pluralité des motivations de ces derniers. Ces variables sont supposées accroître la confiance des consommateurs, expliquant ainsi le recours à la forme associative.

Dans cette optique, E. James [1990 ; 1987] considère les « entrepreneurs sociaux » comme des groupes animés par des motivations d'ordre religieux ou idéologique, dont l'objectif est d'offrir des services qui satisfont ou créent des demandes hétérogènes. Ces entrepreneurs ne cherchent pas à maximiser des profits financiers, mais en recourant à la forme non lucrative, l'objectif est de maximiser la foi de leurs membres, le nombre d'adhérents, l'étendue du pouvoir d'influence etc. Les organisations à but non lucratif vont donc se développer dans des secteurs d'activités qui contribuent à la formation des idées, des goûts, de la socialisation des individus.

En mobilisant une catégorie d'arguments similaires, D. Young [1981] décrit une série de profils d'entrepreneurs sociaux pour lesquels les motivations renvoient à des objectifs tels que la promotion de la recherche d'autonomie, d'espaces de créativité etc.

De la même façon, S. Rose Akerman [1997], en établissant une typologie des motivations altruistes de ces entrepreneurs sociaux, note l'importance de l'engagement idéologique dans l'animation et la gestion des organisations à but non lucratif, comme source de confiance accrue.

Les typologies de motivations des entrepreneurs sociaux recourant à la forme non lucrative développées dans ces trois dernières approches sont alors analysées comme des éléments de signalisation et de réputation, et par conséquent comme une solution au problème de sélection adverse.

1.2.2. OFFRE MUTUELLE ET « HASARD MORAL »

La seconde source d'asymétries informationnelles, dite de « hasard moral », renvoie aux cas où une entité impliquée dans la transaction doit entreprendre une action alors que l'autre entité ne peut ni contrôler parfaitement, ni contraindre son exécution¹.

Les problèmes² soulevés par ce type d'asymétries informationnelles renvoient aux questions d'incitation à l'effort et de contrôle de l'effort. C'est en utilisant les outils développés par la théorie des « coûts de transaction », définis comme les coûts liés à la préparation et au contrôle des transactions économiques, que ces questions sont abordées.

Il est possible de décomposer ces coûts de transaction en deux grandes catégories : les coûts de coordination (comprenant les coûts d'information, de décision et de contrôle) d'une part et, d'autre part, les coûts de motivation liés aux mécanismes destinés à inciter les individus en remplissant leurs tâches³. De plus, l'importance de ces coûts dépend de la spécificité des investissements requis pour la transaction (investissements récupérables ou non), de la fréquence et de la durée de la transaction, de la complexité de la transaction et de l'incertitude quant au niveau de performance nécessaire, ou encore de la difficulté à mesurer la dite performance.

Dans ce cadre analytique, A. Ben-Ner. et T. Van Hoomissen [1991] montrent que dans les situations de hasard moral la confiance quant aux caractéristiques du produit - du fait de la contrainte de non redistribution des profits éventuels - ne suffit plus à résoudre le problème d'asymétries informationnelles. Il faut de plus pouvoir contrôler et contraindre les comportements des parties les mieux informées. Autrement dit, il faut de surcroît que les parties prenantes les moins informées puissent contrôler les actions entreprises, et pour cela, il est nécessaire qu'elles fassent partie de la dite organisation, et qu'elles s'y impliquent (Gui, 1993⁴).

Il s'agit de la « théorie des parties prenantes » (Stakeholders). Deux types de parties prenantes y sont distinguées : celles du côté de la demande, qui paient pour la consommation du bien ou du service (les consommateurs) ou qui subventionnent la consommation d'un bien ou d'un service par quelqu'un d'autre (donateurs, financeurs) ; et les parties prenantes du côté de l'offre qui valorisent les bénéfices nets tirés de la création de l'organisation (Enjolras, 2002a).

Les auteurs de la théorie des parties prenantes analysent alors les organisations non lucratives comme des coalitions d'individus qui s'associent dans le but de s'offrir mutuellement et de fournir à d'autres individus des biens ou des services qui ne sont pas offerts de façon adéquate ni par les organisations lucratives ni par les organisations publiques.

Plus précisément, les auteurs distinguent deux dynamiques à l'origine de la présence des organisations à but non lucratif dans certains domaines d'activité. Certaines organisations non lucratives apparaissent du fait de l'initiative de ces parties prenantes qui veulent contrôler l'organisation et qui engagent dans ce but des professionnels pour développer l'activité productive. D'autres se développent à partir de professionnels qui, conscients des problèmes d'asymétries informationnelles dans le champ d'activité considéré, s'entourent de représentants des parties les moins informées, pour développer leur action en envoyant un signal de qualité.

La présence des parties prenantes dans l'organisation permet alors de contrôler la délivrance des produits en minimisant les coûts de transaction (Démoustier, 2000).

¹ Il est fréquent d'analyser ces situations en terme de « relation d'agence », c'est-à-dire que la partie la plus informée, appelée l'« agent », intervient de la part ou comme représentant de la partie la moins informée, appelée le « principal ». Les deux parties prenantes sont réunies autour d'un contrat qui établit le partage du gain issu de l'intervention de l'agent (qu'il s'agisse de revenu, de profit ou de consommation).

² Deux situations sont alors distinguées. L'une renvoie aux cas où, l'action de l'agent est parfaitement observable, mais les résultats issus de l'intervention de l'agent sont incertains (situation de risque). Dans ce cas de figure, le problème qui apparaît est celui du partage du risque, et la façon d'inciter l'agent à réaliser le niveau d'effort adéquat pour réduire le risque. L'autre cas recouvre les situations où le résultat est observable, mais pas le comportement de l'agent. L'agent peut alors être incité à adopter un comportement stratégique dans le niveau d'effort déployé que le principal n'a pas les moyens de contrôler ni de contraindre.

³ Dans la mesure où l'on considère dans ce corpus que les agents économiques sont opportunistes et donc que les problèmes de récolte d'informations et d'engagements imparfaits se produisent de façon constante.

⁴ Cet auteur complète l'analyse de A. Ben-Ner. et T. Van Hoomissen en distinguant, à partir de la répartition du pouvoir et de la « plus-value potentielle des organisations économiques », celles qui poursuivent un objectif de redistribution à des bénéficiaires disposant de pouvoir (sur la base de l'intérêt mutuel) et celles dont les bénéficiaires ne disposent pas de rôle dominant, ce dernier étant attribué aux mandataires ou mécènes (produisant alors des activités d'intérêt général).

Les théoriciens du choix institutionnel qui se sont intéressés aux raisons explicatives de l'émergence de la forme associative font très souvent référence aux situations d'asymétries informationnelles dans lesquelles les organisations non lucratives ont un avantage comparatif sur les autres formes organisationnelles du fait de la contrainte de non distribution des profits éventuels.

Néanmoins, il est peu fait mention de la solution consistant à faire appel à l'intervention publique en tant que force régulatrice pour réduire ces problèmes informationnels. En définissant la régulation publique à partir d'un ensemble d'activités visant à contraindre l'activité privée afin de promouvoir l'intérêt général (Enjolras, 1999b), cette solution peut apparaître comme une alternative pertinente.

Les procédures régulatrices sont analysées ici conformément à la méthodologie de l'économie du bien-être : il s'agit de comparer les avantages issus de la régulation publique (tel que l'accessibilité au marché, la qualité des produits etc.) aux coûts engendrés par la mise en œuvre de réglementations (coûts d'information, d'ingénierie, de contrôle de conformité etc.).

ENCADRÉ 1 : L'INTERVENTION PUBLIQUE AUX REGARDS DES THÉORIES DU CHOIX INSTITUTIONNEL

Il est usuel de distinguer quatre formes d'intervention publique :

1. La production publique, pour laquelle les théories du choix public ont mis en évidence le dysfonctionnement du fait de l'existence de trois biais dans les comportements de production bureaucratique, à savoir : la surproduction, le surcoût et la surqualité.

2. La production de règles est envisagée comme un moyen alternatif à la production publique ou à la contractualisation avec des organisations à but non lucratif, dans les situations caractérisés par l'existence d'irrationalités dans les choix de production et de consommation (le cas du ramassage des ordures par exemple) et d'asymétries informationnelles. L'activité productive est alors contrôlée et réglementée par les organisations publiques. Les problèmes issus de ce type d'intervention publique mis en avant par les théoriciens du choix institutionnel renvoient essentiellement aux risques de collusion entre les organismes publics chargés de la production et du contrôle des règles et les fournisseurs. Le cas extrême envisagé est celui d'une situation dans laquelle les intérêts du fournisseur prévalent sur ceux des consommateurs. L'intervention publique, coûteuse, est alors de surcroît inefficace.

3. Le subventionnement, soit directement auprès du consommateur (solvabilisation de la demande), soit auprès du producteur, est envisagé comme solution face aux risques d'iniquité dans l'accès à la consommation et à l'existence d'externalités dans la production. Dans le cas des externalités, le niveau de consommation privée étant inférieur à celui socialement souhaitable, le subventionnement, en réduisant les prix, augmente la demande et permet ainsi de revenir au niveau d'équilibre. Cependant, cette solution comporte deux risques : l'apparition de phénomènes de surconsommation et/ou d'excès de demande. Concernant la recherche d'équité, le subventionnement peut s'effectuer via deux procédures : l'une repose sur l'appréciation des ressources, l'autre est universelle. Le subventionnement à partir de l'appréciation des ressources comporte le risque de stigmatisation des bénéficiaires, et celui universel peut engendrer des phénomènes de gaspillage.

4. La régulation du mécanisme d'allocation revient à analyser les mécanismes par lesquels la quantité, le prix et la qualité des biens et/ou services sont fixés ou modifiés du fait de l'intervention publique. Il est usuel dans ce cas de régulation de faire mention de trois catégories de contraintes limitant l'efficacité de l'intervention publique mises en avant par J.J. Laffont et J. Tirole [1993], à savoir : informationnel, transactionnel et enfin administrative et politique. Les deux premières contraintes mettent l'accent sur le fait que les instances publiques se retrouvent face aux mêmes problèmes que les organisations lucratives lorsqu'elles doivent faire face à des situations d'asymétries informationnelles. A savoir, que la contrainte informationnelle dont il est question ici renvoie aux cas de hasard moral, et que celle transactionnelle recouvre les cas de sélection adverse. La contrainte administrative et politique introduit par contre une dimension supplémentaire. Cette contrainte renvoie au fait qu'à chaque secteur d'activité régulé correspondent des instruments de régulation spécifiés soit par les procédures législatives soit par les procédures administratives. L'efficacité de la régulation publique dépendra finalement du degré de chacune de ces contraintes.

Les conclusions générales mises en avant par les théories de choix institutionnel sont les suivantes :

- l'intervention publique ne peut pas atteindre ses objectifs du fait des dysfonctionnements bureaucratiques ;
- dans le cas de la régulation par la production de règles, elle finit par favoriser les intérêts des régulés et non l'intérêt général ;
- dans le cas de la régulation du mécanisme d'allocation, les organisations publiques font face aux mêmes problèmes transactionnels et informationnels que leurs homologues privés, et il pèse de plus sur l'intervention publique une contrainte administrative et politique réduisant les marges de manœuvre, et par là même l'efficacité.

Les analyses de l'économie du choix institutionnel offrent donc une grille de lecture des raisons pour lesquelles la recherche d'efficacité dans la production et la fourniture des biens et services devrait conduire à recourir à d'autres mécanismes d'allocation et de coordination que ceux marchands et étatiques. Elles permettent ainsi de comprendre pourquoi la forme non lucrative émerge dans des situations particulières. Néanmoins, ces analyses ne font pas mention du « comment » c'est-à-dire des spécificités des organisations non lucratives.

Et surtout il semble que de nombreuses dimensions explicatives de la présence d'organisations non lucratives dans certains domaines d'activités soient occultées.

Outre le fait que ces approches offrent une vision relativement homogène des organisations non lucratives en mobilisant comme spécificité principale la contrainte de non distribution des profits, on pensera notamment à l'absence de prise en considération des dimensions historiques et du cadre institutionnel (Enjolras, 2002a). En effet, en présupposant une rationalité utilitariste au sein des trois types d'organisations, ces approches sous-estiment le poids des contraintes institutionnelles (niveau de croissance, régime politique, système de redistribution etc.). Il en va de même pour les motivations non instrumentales qui sont, historiquement, des facteurs explicatifs forts de l'apparition des organisations non lucratives dans certains domaines d'activités.

C'est en somme, c'est l'absence d'une analyse dynamique du fait associatif qui fait défaut aux approches du choix institutionnel. Différentes analyses de la « socioéconomie » du fait associatif, que nous présenterons dans le prochain chapitre, éclairent ces dimensions.

1.3. UNE ANALYSE TRIANGULAIRE D'ECHECS ORGANISATIONNELS OU L'APPARITION DE COMPLEMENTARITES ?

Comme nous avons pu le constater dans cette synthèse, les théoriciens du choix institutionnel qui se sont penchés sur la question du Non-Profit Sector se sont surtout attachés à l'analyse des situations d'échec du marché¹. Toutefois, certains auteurs ont tenté d'élargir ce cadre analytique, en particulier dans le cas des biens collectifs.

Pour mieux comprendre cette démarche, considérons la problématique classique relative au choix du producteur et du fournisseur de ces biens collectifs. La définition standard fait mention des caractéristiques de non rivalité et de non excluabilité dans la consommation. De plus, ils sont spécifiques du fait de leur dimension d'intérêt général² nécessitant une production accessible, continue et de qualité. Pour ces raisons il est fréquent de considérer que l'offre de ces biens doit relever de la production publique.

Plus précisément, le raisonnement est le suivant : les organisations étatiques peuvent, grâce à l'impôt, générer des ressources stables et d'un volume suffisant ; établir les priorités en termes de biens collectifs sur la base du processus démocratique ; offrir à tous un accès égal aux biens et services publics ; standardiser la qualité de ces biens.

Néanmoins, les théoriciens de la bureaucratie³ se sont attachés à mettre en évidence les risques liés au fait que les intérêts des responsables administratifs prennent le dessus sur ceux du service et des consommateurs⁴. De plus, les phénomènes de délégation de pouvoir et de décision dans les organisations étatiques seraient source de problèmes transactionnels multiples (Ben-Ner, 2003). Sont en général mis en avant les problèmes d'identification précise des objectifs des organisations étatiques, et de performance du fait de l'absence de pressions concurrentielles et d'incitations financières.

Au contraire, le secteur privé à but non lucratif est en mesure de générer une certaine concurrence entre les offreurs, d'ajuster les services aux besoins grâce à des interventions sur des échelles plus réduites que les bureaucraties, de personnaliser les prestations, etc.

Pour ces raisons, L.M. Salamon, [1987] considère inversement au modèle traditionnel du choix institutionnel que les organisations non lucratives sont le premier fournisseur de biens collectifs, l'intervention publique n'apparaissant que lorsque l'initiative philanthropique échoue à satisfaire les besoins sociaux. Il distingue quatre sources d'échec de l'« offre philanthropique » : l'insuffisance, le particularisme, le paternalisme et l'amateurisme.

¹ Pour une relecture critique voir H.K. Anheier [1995].

² Il s'agit d'une notion plus sociopolitique que socioéconomique. L'intérêt général est un principe supérieur à la somme ou à un compromis des intérêts particuliers. L'intérêt général serait plus spécifiquement une mise en pratique d'une volonté générale des citoyens généralement portée par les élus et les institutions républicaines. Ce qui la différencie de la notion juridique d'intérêt public. Pour une discussion sur le concept d'intérêt général, voir J-P Worms [2002].

³ Cf. X. Greffe [2003].

⁴ Se traduisant par les phénomènes mentionnés précédemment de surproduction, de surcoûts et/ou de surqualité.

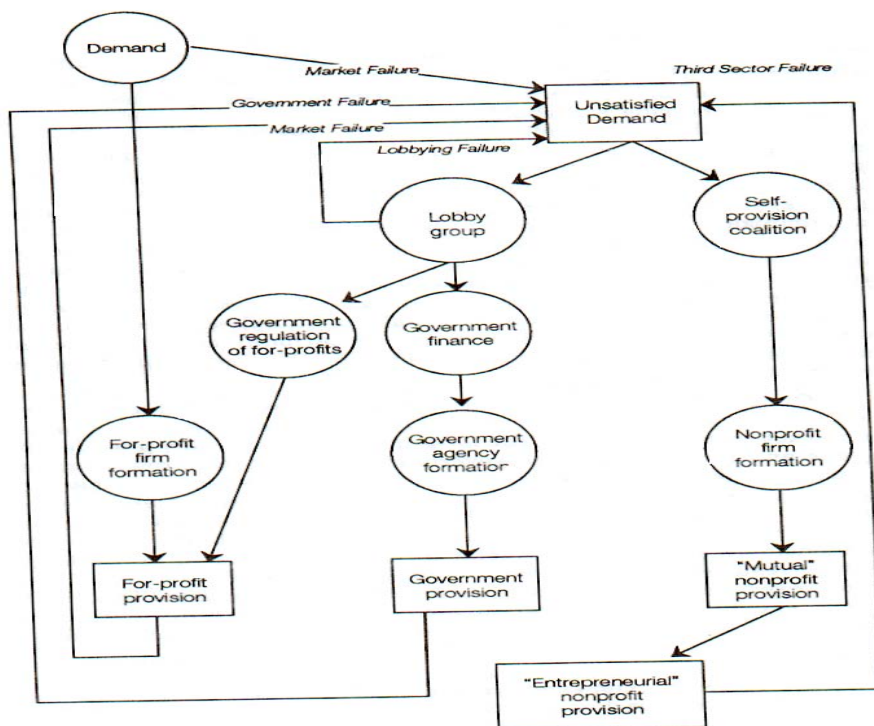
Les échecs du non-profit sector sont analysés en ces termes :

- « l'insuffisance philanthropique » renvoie à l'incapacité de l'initiative privée et volontaire de générer les ressources suffisantes pour satisfaire, à l'échelle où les besoins apparaissent, les besoins en termes de biens collectifs ;
- « le particularisme philanthropique » est lié à l'incapacité de réaliser une approche globale car les organisations privées non lucratives et leurs donateurs ont tendance à se concentrer sur des sous catégories de problèmes et de situations ;
- « le paternalisme philanthropique » fait référence à la procédure de définition des besoins qui émane de ceux qui ont le plus de ressources (financières et sociales) à y affecter ;
- « l'amateurisme philanthropique » recouvre les insuffisances de professionnalisation des bénévoles face à des problèmes de plus en plus complexes.

En somme, il semblerait que les forces de l'action privée non lucrative correspondent aux faiblesses de l'intervention publique et vice versa.

Cette analyse peut être qualifiée de « triangulaire des échecs organisationnels » et étendue plus généralement à l'étude de la production et de la fourniture de toute sorte de produits. Cette façon de procéder est illustrée par le schéma suivant :

FIGURE 1 : UNE TRIANGULAIRE D'ÉCHECS ORGANISATIONNELS



Source : A. Ben-Ner et T. Van Hoomissen, 1991, p. 524.

Nous retrouvons à travers cette représentation la thèse selon laquelle la demande s'exprime en premier sur le marché. Puis, si elle n'est pas satisfaite, cette dernière se déplace vers les autres deux formes organisationnelles avec l'introduction d'une dimension supplémentaire : celle de lobbying failure, renvoyant aux échecs des interventions de régulation publique. Malgré le fait que l'analyse s'effectue à travers des schémas organisationnels présentés en « boucles fermées » - exception faite précisément du cas du lobbying failure - ce schéma amorce une réflexion en termes d'avantages et de désavantages des trois formes organisationnelles dans la satisfaction de la demande.

En ce sens, il s'agit de compléter les analyses du choix institutionnel, en termes de coûts-bénéfices, par des considérations institutionnelles en introduisant de nouvelles variables centrées sur le fonctionnement des différents secteurs. C'est dans ce but que A. Ben-Ner [2003] complète sa démarche par des paramètres renvoyant au mode de gouvernance, au management et à l'accessibilité au capital¹.

En prenant en compte ces variables, chaque forme organisationnelle présente des avantages et inconvénients qu'il convient de prendre en compte de façon combinée.

Par exemple, si la forme lucrative présente l'avantage d'afficher des objectifs clairs et de nombreuses qualités pour mobiliser les ressources nécessaires à la production, en particulier financières, le management y est par contre moins aisé à réaliser que dans les organisations à but non lucratif. Inversement, si les organisations non lucratives ont des objectifs plus difficilement identifiables et sont caractérisées par l'absence de propriétaires du capital, par contre leur mode de gouvernance exerce un effet positif sur l'adhésion des différents membres de l'organisation aux objectifs des dirigeants. De la même façon, les organisations étatiques présentent des faiblesses concernant l'identification des objectifs et des propriétaires du capital, mais permettent de fournir des biens et services d'intérêt général de façon continue, accessible, et certaine.

Il découle de ces éléments deux enseignements quant à la compréhension des spécificités des productions associatives. S'amorce dans ce courant théorique une vision dynamique de la production non marchande au sens où elle se définit dans un contexte donné d'expression de besoins, ces derniers évoluant dans le temps, la dite production se déplace².

Aussi, A. Ben-Ner conclut son exposé en ces termes : « *these complementary forces tend to benefit a pluralistic society and policy* » [2003, p. 25]. C'est peut-être pour des raisons similaires que L. Salamon, après avoir initié la théorie des échecs philanthropiques en 1987, a mis en évidence en 1995 la complémentarité de l'action publique et de l'action volontaire, dans laquelle il faut « puiser les justifications à la promotion d'une collaboration » entre Etat et secteur non lucratif sur un mode partenarial » (Salamon, 1995).

Cet affinement des variables à prendre en compte débouche sur un double enrichissement analytique. L'idée selon laquelle les trois formes organisationnelles s'excluraient mutuellement est dépassée grâce à l'opportunité offerte par la combinaison des forces de chacune. Et, en pensant cette conjugaison des formes organisationnelles, la question des partenariats, eux aussi multiples, est ainsi introduite (Grefte., 2003).

Nous reviendrons sur ce thème ultérieurement car il convient préalablement de rendre compte d'un ensemble de variables socioéconomiques et sociopolitiques nécessaires à l'analyse de la dynamique des productions associatives.

¹ Il considère que pour atteindre leurs objectifs, les organisations, quelle qu'en soit la nature, doivent respecter quatre conditions :

1. les propriétaires du capital doivent pouvoir s'accorder sur les objectifs poursuivis et être capables de les expliquer aux responsables du management ;
2. les responsables du management doivent être incités à respecter ces objectifs ;
3. les responsables du management doivent s'assurer du niveau d'effort adéquat à la réalisation de ces objectifs déployé par les employés ;
4. les propriétaires doivent pouvoir être aptes à rassembler les ressources nécessaires à la production, y compris le capital financier.

² Plus précisément, cela renvoie à l'idée selon laquelle les productions des organisations non lucratives se situent sur les « marges » entre les sphères organisationnelles. Selon l'expression de besoins et le niveau de satisfaction obtenu, les productions des organisations non lucratives se déplaceraient et/ou se reconfigureraient (par exemple les supérettes de proximité destinées aux « économiquement faibles » - les « coop » des années 1960 - ont laissé la place aux hypermarchés et aux épiceries de quartier coûteuses et marchandes).

2. INTÉGRER L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL

Considérant que le tiers secteur s'est développé historiquement en réponse à des besoins et demandes spécifiques¹, et a été défini au sein d'un ensemble d'organisations économiques intitulées d'économie sociale, de nombreux travaux européens et québécois insistent sur l'ambition première des structures d'économie sociale : le rejet des clivages entre l'économique, le social et le politique (Démoustier D., 1997 ; Vienney, 1994). C'est en ce sens, que l'on parlera de socioéconomie² du fait associatif (Bidet., 2000).

Ce type de conceptualisation, s'inscrit dans les thèses développées par M. Granovetter [2000]. Celles-ci peuvent être présentées ainsi :

- la poursuite d'objectifs économiques s'accompagne normalement de celle d'autres objectifs de nature non-économique (la sociabilité, la légitimation, le statut social, le pouvoir etc.) ;
- l'action économique - comme toute action - est socialement située et ne peut être expliquée par de simples motivations individuelles : elle est encadrée dans des réseaux relationnels (Granovetter, 1985) ;
- les institutions économiques sont socialement construites (Granovetter, 1992 ; 1994).

Sur la base de cette conceptualisation, les contributions auxquelles nous nous attacherons ici, et qui s'inscrivent dans une problématique générale de crise des systèmes de protection sociale, mettent en évidence la manière dont l'économique et le politique sont interdépendants dans une dynamique socioéconomique³.

Les analyses de la socioéconomie mobilisées pour rendre compte du fait associatif seront présentées en deux temps.

Dans un premier temps, nous examinerons les travaux analysant spécifiquement l'apparition des structures associatives en tant que forme organisationnelle capable de répondre à de nouveaux besoins sociaux à un moindre coût et à partir de procédures innovantes.

Dans un second temps, nous nous pencherons sur les analyses dont l'objet principal est l'étude des relations entre liens sociaux - et plus généralement cohésion sociale - et procédures démocratiques.

2.1. LES ASSOCIATIONS COMME ORGANISATION ECONOMIQUE A FINALITE SOCIALE

C'est autour de cette thématique que les notions d'Économie Solidaire et de Nouvelle Économie Sociale peuvent être le mieux appréhendées. Compte tenu du postulat selon lequel la forme associative est une organisation économique à finalité sociale, ces approches insistent sur les mécanismes organisationnels et institutionnels qui lui sont spécifiques.

Plus exactement, l'analyse de la dimension productive de la forme associative est réalisée à travers l'étude de deux caractéristiques : d'une part, il s'agit de considérer les actions associatives comme porteuses de richesses économiques (ou économisées) et d'autre part d'inscrire ces actions dans un contexte territorial spécifié.

2.1.1. L'ACTION ASSOCIATIVE EN ELLE-MEME

L'une des premières caractéristiques de la forme associative mise en avant par ces approches concerne sa capacité à déceler et à répondre à de nouvelles demandes sociales ou à des demandes insatisfaites du fait de « leur proximité avec les territoires et publics concernés ».

C'est dans ce cadre qu'il convient de considérer l'analyse de F. Bloch-Laîné (1994, 1999), lorsqu'il distingue parmi les quatre « spécificités méritoires » ou fonctions principales des associations, celle d'« avant garde ». Il

¹ A l'heure actuelle ces travaux ont en commun de partir d'études empiriques de la présence associative dans des domaines caractérisés par des besoins monétarisés mais non solvables et/ou dans des activités nécessaires mais non rentables.

² Nous rangeons sous ce registre à la fois les approches se revendiquant de la sociologie économique, de la nouvelle sociologie économique et de la socioéconomie. Pour une description de ces théories voir B. Lévesque B., G. Bourque et E. Forgues [2001].

³ Et, par voie de conséquence, comment l'analyse des activités économiques relève d'approches pluridisciplinaires.

s'agit de la capacité qu'ont les structures associatives à déceler des besoins sociaux insatisfaits. Cette fonction de révélateur dans la détection de besoins sociaux s'explique par une plus grande proximité physique et morale de l'association avec les individus et les groupes sociaux, dont les besoins ne peuvent s'exprimer sur le marché sous forme de demande, soit précisément parce que la demande est mal révélée, soit parce qu'elle est non solvable.

Cette aptitude à déceler et à révéler des besoins sociaux insatisfaits est également soulignée par les tenants de l'Économie Solidaire (Laville, 1994, 1997 ; Eme, 1991, 1995). L'approche en terme d'Économie Solidaire s'intéresse aux récentes et nombreuses apparitions d'initiatives locales dans le domaine des services de proximité¹ caractérisées par un déficit d'offre. Elle met en avant l'existence, aux côtés des logiques marchande (associée aux organisations lucratives) et redistributive (intégrée aux organisations étatiques), la logique réciprocaire portée par les organisations non lucratives. Ces éléments amènent les auteurs à défendre la thèse selon laquelle les services de proximité participeraient à un renouvellement des activités en les insérant dans des rapports sociaux par une construction conjointe de l'offre et de la demande.

L'analyse nord américaine de la Nouvelle Économie Sociale (Defourny., Develtere, Fonteneau, 1999 ; Defourny, 2000) évoque à ce titre la « condition de nécessité » (Defourny., Develtere, 1999). Il s'agit de mettre en avant la présence de ces nouveaux acteurs que sont les associations pour répondre à de nouvelles demandes sociales et ce à travers de nouveaux modes organisationnels². L'attention porte ici sur les effets induits par les actions associatives qui, au-delà de leur capacité à produire en mettant en oeuvre une forme originale d'organisation économique, remplissent une mission d'ordre plus qualitatif en mettant en jeu des mécanismes locaux de coproduction.

Par ailleurs, dans l'analyse des productions associatives, la caractéristique « moindre coût pour la collectivité » est fréquemment évoquée.

A ce propos, F. Bloch-Laîné [1994] parle de fonction de « création de gratuités ». Cette fonction renvoie à un ensemble de règles et de modalités de fonctionnement internes aux associations. L'accent porte sur le fait que la forme associative repose sur un ensemble de gratuités : dons³ de temps de la part des bénévoles⁴, dons d'argent de la part des donateurs, lesquels dons facilitent le financement et allègent les charges pour les collectivités locales (Parodi, 1999).

Par la mise en perspective de cette spécificité associative, les théoriciens de l'économie solidaire insistent sur le caractère hybride de la forme organisationnelle associative. Cette hybridation résulterait de l'imbrication de deux séries d'éléments :

1. des engagements des salariés et des bénévoles ;
2. des ressources marchandes (ventes de leurs produits), non marchandes (financements et subventions publics) et non monétaires (dons de temps par exemple).

Les tenants de la nouvelle économie sociale mettent, quant à eux, en exergue une configuration de l'intervention associative basée sur une revitalisation économique et sociale des territoires en difficulté (Favreau, Klein., 1995). Dès lors, cette configuration est efficiente pour l'ensemble de la collectivité dans la mesure où elle est initiée par des acteurs associatifs plus polyvalents et davantage novateurs - au sens de porteurs de projets de développement local (Favreau, 1996) - que leurs homologues étatiques.

Il faut noter que ces analyses des spécificités productives associatives, en termes de révélation de demandes sociales non prises en charge de manière satisfaisante et de moindres coûts pour la collectivité, font constamment référence à un traitement novateur.

C'est la forme organisationnelle associative considérée, soit comme originale dans les contributions québécoises, soit comme nouvelle dans les contributions européennes, qui est mise en avant dans ces analyses.

Deux catégories d'arguments peuvent justifier cette position.

¹ Aide à domicile, accueil des jeunes enfants, santé, transports, culture, loisirs, environnement etc.

² C'est essentiellement à travers cette conceptualisation en terme de « nouveautés », que ces auteurs parlent de nouvelle économie sociale en opposition à une plus ancienne, c'est-à-dire aujourd'hui fortement institutionnalisées.

³ Le concept de don est employé ici en référence aux travaux de M. Mauss, et à son application dans le cas de l'analyse du fait associatif, particulièrement développée par A. Caillé [1998 ; 1997 ; 1996] et J. Godbout [1998], travaillant souvent en collaboration sur cette thématique depuis leur ouvrage de J. Godbout et A. Caillé [1992].

⁴ Pour une analyse théorique et empirique du bénévolat, se référer à l'ouvrage très intéressant de L. Prouteau [1999].

L'une fait référence à la prise en considération de la dimension macro-économique du fait associatif (Vienney, 1994)¹. La démarche revient à mettre en relations les caractéristiques spécifiques de chaque forme organisationnelle aux transformations du système socioéconomique, permettant ainsi de mettre en évidence l'apparition de nouveaux systèmes de régulation socioéconomique. Cette méthode analytique permet de comprendre l'apparition de structures associatives pour répondre à de nouveaux besoins, et surtout leurs caractéristiques organisationnelles mouvantes selon le contexte socioéconomique dans lequel les actions associatives se développent.

C'est de façon générale la position soutenue par les théoriciens du fait associatif du courant régulationniste². Laquelle position peut se résumer ainsi : « *analyser l'essor associatif actuel comme un symptôme des mutations du système socio-économique, remodelant le paysage associatif antérieur et nécessitant l'émergence de nouvelles formes institutionnelles utilisant, en partie de façon expérimentale et transitoire, en partie de façon structurelle, le tissu associatif* » (Démoustier., 1997, p. 91).

L'autre catégorie d'arguments renvoie précisément à ce segment « expérimental et transitoire » (Defourny, Develtere, Fonteneau B., 1999 ; Defourny, Favreau, Laville, 1998). Cette dimension a été développée à partir du constat selon lequel les structures associatives ont été historiquement, et le sont encore, fréquemment sollicitées par les pouvoirs publics afin d'expérimenter de nouvelles formes organisationnelles en réponse à de nouveaux besoins³.

Il s'agit alors de problématiser les pratiques sociales qui sont mises en œuvre localement à partir d'expérimentations, dans lesquelles les structures associatives sont pensées en termes de « laboratoires sociaux » (Noguès., 2002). Cette vision s'appuie également sur la conviction que ces expériences sont susceptibles de développements importants, compte tenu de la tertiarisation des économies et des politiques publiques.

2.1.2. L'IMPORTANCE DE LA CONTEXTUALISATION DE L'ACTION ASSOCIATIVE

Les approches en termes d'économie solidaire et de nouvelle économie sociale ont en commun de faire référence à la notion de territoire du fait de l'inscription de l'analyse des formes organisationnelles et des mécanismes décisionnels dans un ancrage local. C'est la raison pour laquelle, on parlera à leur propos d'approches contextualisées tant du point de vue historique qu'institutionnel.

Il est ici intéressant de faire une articulation avec l'approche en termes d'« origines sociales » développée par L.M. Salamon et H.K. Anheier [1996], ou encore avec celle des « sites symboliques d'appartenance » de H. Zaoual [1998].

Dans l'approche en terme d'« origines sociales », les structures associatives, envisagées en terme de tiers secteur, sont considérées comme acteurs clés intégrés dans un système social et dont la dynamique renvoie à un ensemble complexe de facteurs historiques (Evers, 1997). L'analyse part de postulat qu'il existe trois dimensions fondamentales à prendre en compte afin d'avoir une compréhension globale du phénomène associatif. La première concerne la définition des structures du tiers secteur à partir de leur propre histoire. La seconde s'attache à l'analyse de leur inscription socioéconomique dans un système de protection sociale par une approche descriptive ; la troisième enfin est plus normative et conceptuelle et porte sur les questions du « pluralisme de la protection sociale »⁴.

¹ Ainsi, l'analyse du boom associatif des années 1970 et la recomposition qui s'est amorcée, amène cet auteur à envisager que l'économie sociale s'inscrit dans une procédure « post keynésienne » de sortie de crise (Vienney, 1994).

² Voir notamment les travaux de D. Démoustier [2000 ; 1997].

³ Dans la mise en perspective de ce caractère expérimental de la forme associative, il est fréquent de retrouver dans la littérature une dissociation entre les nouveaux secteurs d'activités investis et les structures originales mises en place dans ces secteurs. Ainsi, concernant les nouveaux secteurs investis, la littérature de ces vingt dernières années se consacre majoritairement aux exemples de la requalification et de la réinsertion des personnes marginalisées sur le marché du travail, la réhabilitation économique de quartiers urbains ou encore la redynamisation de zones rurales désertées.

Sont déployées dans ces nouveaux secteurs d'investigation des formes organisationnelles originales telles que : les entreprises d'insertion, les associations intermédiaires et les régies de quartier en France ; les coopératives sociales en Italie ; les Community Businesses au Royaume-Uni ; les coopérations de développement économique communautaire au Canada. Pour plus de précisions et un bilan international, se référer à l'ouvrage collectif de J. Defourny, L. Favreau et J-L. Laville [1998].

⁴ Voir le chapitre 3.2 de la présente partie : « Un secteur non-marchand dans une économie plurielle ».

Dans l'approche en termes de « sites symboliques d'appartenance » l'hypothèse est la suivante : les acteurs se situent dans le temps, dans l'espace et d'un point de vue symbolique. Dès lors ils imprègnent par leurs croyances les pratiques économiques. Par conséquent, pour comprendre les phénomènes économiques et construire des actions il est fondamental d'appréhender le « site d'appartenance » des acteurs. Le site d'appartenance est à appréhender comme un élément comportant, pour le groupe considéré, son histoire, ses valeurs, son savoir social et ses modèles d'actions mobilisateurs.

En somme, il est question de considérer les faits sociaux, ainsi que les sujets sociaux, comme « *les produits des traditions dans lesquels ils se trouvent, des groupes auxquels ils appartiennent, et des processus de socialisation dans lesquels ils sont formés* » (Laville et Sainsaulieu, 1997, p. 60).

Cette première série de travaux, met en avant la nécessité de penser les productions associatives par rapport au contexte dans lequel elles sont réalisées.

D'un point de vue plus normatif, la contextualisation de l'analyse des caractéristiques productives des associations semble devenir une condition à renforcer. Ce qui amène B. Enjolras à conclure de la façon suivante. « *Seule l'inscription du développement de ces activités dans le cadre de procédures de développement territorialisées visant à faire émerger les besoins, à mobiliser et, le cas échéant à susciter des acteurs, à inscrire durablement ces activités dans le paysage local en s'appuyant sur les ressources qui y sont disponibles, permettra d'éviter ces risques*¹ [d'inefficience des actions associatives dans le cadre d'une politique de développement économique et social local] » (Enjolras, 1996a, p. 111).

2.2. L'ASSOCIATION COMME PRODUCTEUR DE LIENS SOCIAUX ET VECTEUR DE COHESION SOCIALE

Les approches de la sociologie économique se sont attachées également à la mise en perspective d'un mode de gouvernance interne aux structures associatives propice à la production ou à la reproduction de liens sociaux. Ainsi, certains affirment que l'association est « *un agent de transformation des rapports sociaux* » (Afchain, 2001, p. 136). De plus, en considérant la dynamique de « cohésion sociale » à partir de trois dimensions : le capital social, la démocratie de proximité et les solidarités locales relationnelles, l'association y est envisagée comme vecteur de cohésion sociale sur un territoire donné (Gadrey, 2003). C'est certainement à travers cette problématique de cohésion sociale que les concepts de « secteur quaternaire » (Sue et *alii.*, 1997), de « secteur tertiaire relationnel » (Perret et Roustang, 1993) ou encore « société civile » (Eme., 1995), peuvent le mieux être appréhendés.

2.2.1. LIENS SOCIAUX ET METHODES ASSOCIATIVES

Dans les spécificités méritoires mises en avant par F. Bloch-Laîné [1994], il est question de la fonction de « réfection du tissu social » ou de socialisation.

Cette spécificité correspond tout d'abord au principe de gestion interne des structures associatives reposant sur des instances décisionnelles (assemblée générale, comité d'administration, bureau) fonctionnant démocratiquement. Sur ce point, cet auteur évoque le concept de « la démocratie à portée de main » ou celui de « la citoyenneté au quotidien ».

Ensuite, F. Bloch-Laîné met en avant la fonction d'« accompagnement des personnes démunies exclues »² dans l'analyse des processus de socialisation portés par les structures associatives. Sont alors exposés deux facteurs illustrant la façon dont les structures associatives assurent la production de liens sociaux. Le premier a trait aux méthodes associatives de participation active des usagers dans leur propre traitement social. Le second est relatif à la personnalisation de l'accompagnement, impliquant divers acteurs sociaux aux statuts différents (on

¹ Il distingue en effet trois sources de risques d'inefficience des actions associatives :

1. le risque de stigmatisation des publics visés ;
2. le risque d'une activité artificielle ou occupationnelle ;
3. le risque de générer une sous fonction publique.

² F. Bloch-Laîné évoque cette fonction spécifiquement pour les associations de service social. Néanmoins il est possible de l'étendre à d'autres secteurs associatifs (tels que l'éducation, la culture, les loisirs) dans la mesure où les publics risquant d'entrer dans des situations de précarité ou de « désaffiliation » (Castel., 1995) et qui sont visés ou susceptibles de l'être par l'action associative, ne sont pas seulement les populations exclues ou démunies.

pensera en particulier aux assistants sociaux, éducateurs spécialisés, travaillant de façon salariée ou bénévole). F. Bloch-Lainé met en avant la possibilité ainsi offerte d'un meilleur accès aux droits sociaux et/ou d'une meilleure appropriation des prestations sociales.

Ces deux catégories d'éléments - procédure organisationnelle interne à la forme associative, et conséquence positive de la mixité sociale des acteurs impliqués - propices à la création ou la reproduction de liens sociaux, amènent F. Bloch-Lainé à considérer que l'association joue un rôle fondamental dans la mise en œuvre du principe de « discrimination positive » (Rawls, 1971)¹. Appliqué aux politiques sociales, l'objectif est de réduire les inégalités d'accès aux droits sociaux, inégalités s'expliquant essentiellement par un moindre niveau de capital social.

En somme, il s'agit de mettre en perspective la capacité associative à produire du « capital social »², ici entendu au sens de R. Putnam [1995], c'est-à-dire une ressource de liens personnels (denses et intenses) dans laquelle les individus ou groupes sociaux peuvent puiser pour la réalisation de leurs relations et actions (marchandes, professionnelles, amicales etc.).

Nombreux sont les auteurs instants sur l'importance des relations interpersonnelles au sein des structures associatives. Ainsi, R. Sue [1996 ; 1995] emploie le terme de « secteur quaternaire », afin de mettre en avant le fait que les structures associatives assurent le plus souvent des services relationnels³ dans lesquels le lien ainsi créé importe plus que le bien offert. Les liens sociaux dont il est question sont envisagés comme le résultat d'une production collective (Sue., 1994), ou encore comme le résultat d'aides mutuelles (Gorz, 1988).

C'est dans la même perspective qu'il convient d'appréhender les approches en terme de « secteur quaternaire d'activités autonomes », définit « *comme étant, négativement, un secteur d'accueil pour les exclus de la grande production automatisée, et positivement, un secteur d'activités non mécanisables éminemment « personnelles », qu'elles soient artisanales, relationnelles ou intellectuelles* » (Ferry, 1995, p. 105).

Ce secteur quaternaire est à la fois pensé comme un « prolongement logique » et un « complément naturel » des secteurs primaire, secondaire et tertiaire (Eme, 1996), mais aussi comme un espace intermédiaire entre l'économie marchande et l'économie publique.

Les approches en terme d'« espace intermédiaire »⁴ (Evers, 1997) renvoient au fait que les structures associatives peuvent avoir pour fonction d'agrèger la demande sociale, de socialiser les besoins et leur expression, mais aussi d'orienter la demande sociale ; en somme, d'agir en interstice entre les logiques marchandes et administratives. Et ce d'une façon particulière, à savoir en se positionnant comme des « médiateurs » entre la sphère publique et la sphère marchande. Ces approches en concluent que le secteur quaternaire pourrait être le « socle d'une économie citoyenne » (Eme, 1996).

2.2.2. GOUVERNANCE ASSOCIATIVE, DEMOCRATIE ET COHESION SOCIALE

Dans cette perspective, il existe une littérature d'ordre sociopolitique (Perret et Roustang, 1993) relative à l'analyse des interrelations entre mécanismes démocratiques portés par la forme associative et liens sociaux produits par cette dernière, dont la dynamique est source de cohésion sociale.

Ainsi en est-il de l'analyse de la structure organisationnelle de l'association fournie par B. Enjolras [1993 ; 1996a ; 1999b]. L'association est considérée « *comme une forme institutionnelle visant à opérer des compromis entre plusieurs logiques d'action* » (Enjolras, 1998, p. 230). Ces logiques d'actions⁵ sont les

¹ Rappelons que ce principe consiste à donner plus de moyens d'accessibilité à certains droits sociaux à ceux qui ont moins de moyens en termes de capital culturel et social.

² De façon générale, le capital social est appréhendé à travers les rapports entre individus et groupes, qui préparent la réalisation du capital humain dans des relations sociales où l'adoption de normes collectives dans un environnement de confiance permet aux individus concernés d'accomplir leurs objectifs (Schuller, 2001).

³ C'est ce qualificatif qui introduit la notion de secteur quaternaire, le secteur tertiaire étant celui des services (de nature marchande, assurantielle, etc.).

⁴ Voir le chapitre 3.2. de la présente partie : « Un secteur non-marchand dans une économie plurielle ».

⁵ Les organisations à but non lucratif permettraient en effet de réaliser des compromis entre différentes logiques, ou « grandeurs » au sens de L. Boltanski et L. Thévenot [1991].

suivantes¹ : marchande, domestique et civique (dans laquelle il inclut les logiques solidaire, administrative et démocratique).

Le compromis sur lequel est fondée la forme associative est pensé comme le résultat de l'activité communicationnelle des membres de l'association, qui s'accordent et s'allient pour mettre en œuvre des activités instrumentales². Autrement dit, cette activité communicationnelle est à comprendre comme une procédure démocratique interne aux structures associatives, à partir de laquelle est défini le projet associatif.

L'association repose donc sur un mode de gouvernance particulier, à savoir : un consensus rationnellement déterminé entre ses membres, intégrant les différentes logiques d'actions portées par les acteurs impliqués, y compris extérieurs compte tenu de la prise en compte des contraintes institutionnelles (Enjolras., 1998 ; 1999b).

Cette conceptualisation de l'acte associatif met en exergue deux dimensions. D'une part, ces compromis constituent des formes de régulation en garantissant « l'équité et la cohésion sociale » du fait de l'interaction entre le mode de gouvernance interne et la gestion des relations externes. Et, d'autre part, dans cette démarche analytique, c'est la capacité des structures associatives à organiser un dialogue participatif entre les différentes parties prenantes à l'acte associatif qui génère des liens sociaux.

Les structures associatives sont alors conceptualisées comme « des espaces publics autonomes à visée de rationalité instrumentale ou fonctionnelle » (Méda, 1995) ou encore comme des « écoles de la démocratie » (Cohen et Rogers, 1994).

Cette dernière appellation est utilisée afin de mettre en avant les conséquences possibles des procédures démocratiques associatives internes, dans un espace plus large, tel le territoire. C'est à travers cette problématique que la notion de démocratie de proximité, touchant spécifiquement aux dynamiques d'interactions sociales (Enjolras, 2002) peut être introduite.

Dans ces réflexions relatives aux liens entre démocratie de proximité et dynamiques de cohésion sociale, les structures associatives sont souvent abordées en terme de « société civile » (Eme, 1995 ; Laville et Roustang, 1999). L'emploi de cette notion s'inscrit dans une problématique générale sur l'articulation souhaitable entre la « solidarité institutionnelle » assurée par les instances étatiques et les solidarités de proximité issues des structures de la société civile.

Considérant la solidarité institutionnelle comme abstraite, car fondée sur des relations et interactions anonymes, les structures issues de la société civile sont pensées en termes de solidarités de proximité actives du fait des relations interpersonnelles multiples qu'elles produisent et entretiennent. Autrement dit, les relations d'entraide et de réciprocité portées par la forme associative donnent naissance à des solidarités locales relationnelles.

A partir de là, ces approches envisagent l'articulation de ces deux types de solidarité à l'intérieur d'espaces de délibération démocratiques, parfois désignés sous l'appellation d'« espaces publics diversifiés » (Chaniel, 1992), ou d'« espaces publics autonomes » (Cohen et Arato, 1993) et de façon générale considérés comme des « espaces socio-collectifs d'échanges, de débats et de conflits » (Maheu, 1991).

Aussi ces approches, de nature sociopolitique plus marquée, insistent-elles sur l'importance des procédures démocratiques dans la constitution de solidarités produisant différents types de liens sociaux qui, en se globalisant, assurent une cohésion sociale locale. Autrement dit, « *en s'inscrivant comme projet de groupes concrets dans des espaces publics de proximité, cette forme d'économie traduit une démocratie en actes à partir du vécu quotidien des individus* » (Roustang, Laville, 1999, p. 231).

La recomposition des rapports entre l'économique et le social que propose ce corpus théorique repose sur différentes innovations analytiques. Il s'agit en particulier de l'hybridation des principes économiques dans l'analyse des faits économiques et de la constitution d'espaces publics pour définir la nature des activités entreprises. Ces approches, relevant de la sociologie économique du fait associatif, se fondent en quelque sorte sur un déplacement analytique.

¹ Pour plus de précisions, voir l'annexe 1.

² Cette approche fait référence à la thèse de l'action sociale J. Habermas [1987], qui distingue deux types d'activité sociale : l'une, dite instrumentale ou tournée vers le succès, renvoie à la coordination des agents par la complémentarité de leurs intérêts respectifs ; l'autre, dite communicationnelle, insiste sur l'aspect discursif des relations entre les agents, dont la recherche de l'intercompréhension, permet d'aboutir un consensus raisonnablement établi.

Ce déplacement consiste à tenter de partir en premier lieu de l'intégration sociale des individus et de la construction de leurs modes d'action, pour ensuite s'intéresser à la production d'activités. Pour ce faire, il convient d'insister sur la dynamique sociopolitique expliquant le recours à la forme associative. Après quoi, ce sont les spécificités organisationnelles associatives qui sont analysées dans une dynamique fonctionnelle.

3. VERS UN ESPACE NON-MARCHAND INTERACTIF ?

Ces éléments analytiques amènent à considérer les enjeux ayant trait à la manière dont il est possible d'articuler différentes compétences et formes organisationnelles autour de projets et d'actions sociales collectifs.

Dans cette perspective, la question qui se pose est celle de savoir si les deux corpus théoriques relatifs à la dynamique des productions associatives, que nous avons identifiés et présentés séparément, pourraient être utilisées de façon complémentaire.

3.1. UNE ANALYSE NEO-INSTITUTIONNELLE ELARGIE

Comme nous l'avons constaté lors de notre synthèse des théories du choix institutionnel l'apparition d'autres organisations privées non lucratives ou publiques que celles privées lucratives est essentiellement envisagée dans les situations où les mécanismes marchands n'opèrent pas de façon optimale.

A. Ben-Ner [2003] a toutefois opéré un affinement analytique non négligeable, sur lequel nous souhaitons revenir à présent.

Sa proposition consiste à prendre en considération les avantages et inconvénients de chaque forme organisationnelle, à partir de quatre critères : la clarté des objectifs ; les incitations des managers ; les incitations des employés ; et enfin l'accès au capital.

Cet auteur fournit une configuration que nous proposons de résumer ainsi :

TABEAU 1 : AVANTAGES/INCONVÉNIENTS DES TROIS FORMES ORGANISATIONNELLES

	Entreprises lucratives	État	Entreprises non lucratives
Clarté des objectifs	++	-	-
Incitations des managers	0	--	-
Incitations des employés	-	-	+
Accès au capital	++	0	0

Légende : ++ = fort avantage ; + = avantage ; - = désavantage ; -- = fort désavantage ; 0 = indéterminé.

Le résultat le plus frappant de cette conceptualisation est l'émergence d'un important paradoxe, à savoir la disqualification apparente des organisations publiques dans la production et la fourniture de produits. Dans une telle analyse, que devient la production des biens publics ? Aussi, l'utilisation de cette unique grille analytique est-elle insuffisante.

Elle débouche, certes, sur des bilans plus nuancés que les diagnostics traditionnels du choix institutionnel, en précisant l'opportunité de combiner les forces de chaque forme organisationnelle, mais laisse des situations indéterminées, en particulier dans le cas des biens collectifs.

C'est la raison pour laquelle certains parlent de la nécessité d'introduire un « nouveau design institutionnel public » (Greffé, 2003). Dans cette perspective, trois cas de figure sont envisagés :

- l'articulation dans la production publique des logiques privées et publiques, renvoyant au mode de gouvernance ;
- l'articulation dans la production publique des coordinations horizontales (entre bureaux) et verticales (au niveau hiérarchique) ;
- le recadrage de la gestion publique autour de l'« usager-citoyen ».

Le propos central de cette approche est la nécessité d'appréhender le caractère pluridimensionnel de l'offre, en l'occurrence publique, dans le but d'assurer la satisfaction de la demande.

Par conséquent, une telle approche sous-entend également une redéfinition des biens collectifs en introduisant, en filigrane, le rôle structurant de l'État, sur lequel il convient de donner quelques précisions.

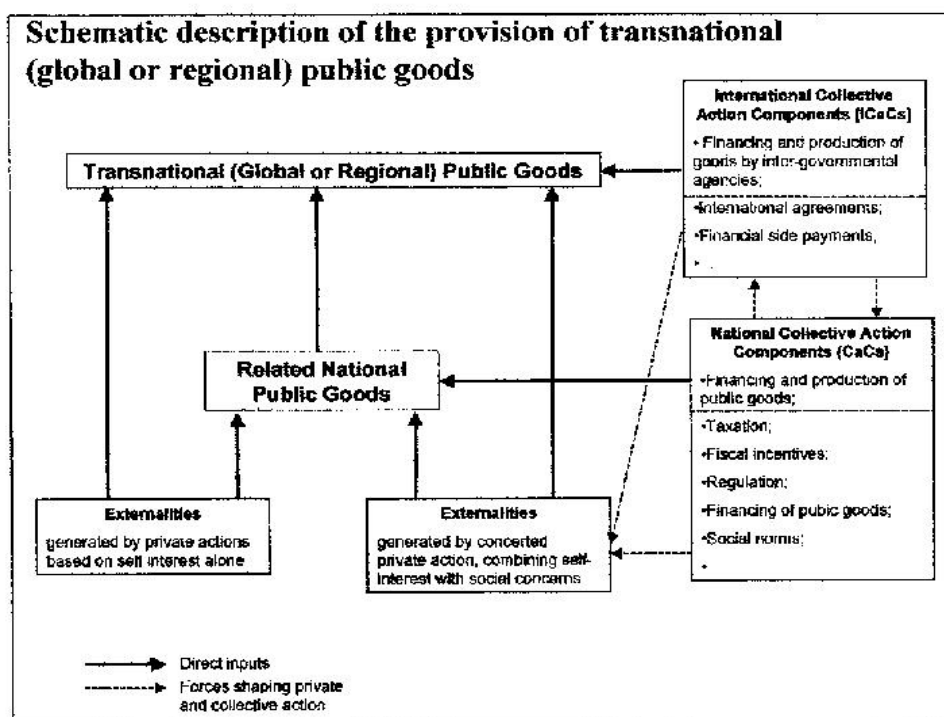
En s'appuyant sur une analyse descriptive d'un certain nombre de biens collectifs (armée, permis de pollution, parcs nationaux, télévision publique, etc.) I. Kaul tente d'élargir la définition classique de ces biens en soutenant la thèse selon laquelle le caractère public de la consommation des biens collectifs est un construit social (Kaul, 2003). Dans cette visée, cet auteur affirme que la taille et la composition du domaine public dans lequel le bien collectif s'inscrit sont essentielles à prendre en compte.

Plus encore, l'analyse du contenu et de la structure du domaine public concerné intègre de nombreuses variables, notamment le niveau de croissance nationale, le stade de développement et le régime politique.

Sur cette base analytique, l'étude des processus productifs des biens collectifs révèle une grande diversité et dépendance par rapport aux propriétés spécifiques des produits bien sûr, mais aussi par rapport aux conditions dans lesquelles ils sont produits et surtout au tissu social dans lequel ils s'inscrivent.

Aussi peut-on dire que la question n'est plus tant qui produit, mais plutôt comment la production s'effectue. En conséquence de quoi, I. Kaul propose, concernant les biens publics transnationaux, une méthodologie analytique en ces termes :

FIGURE 2 : ACTIONS COLLECTIVES ET DISTRIBUTION DE BIENS PUBLICS (TRANSNATIONAUX)



Source : Kaul I., 2003, p. 26.

Ce schéma met en évidence le caractère pluriel de la chaîne productive des biens collectifs. Ce caractère pluriel renvoie à l'introduction d'une forte diversité de variables et des processus à prendre en compte (tels que le niveau et la forme des taxes publiques, les signatures d'accords internationaux, et les normes sociales nationales).

Ce caractère pluriel est visible également du côté des acteurs, et ce pour deux raisons principales. Les biens collectifs se développent à partir d'une pluralité d'acteurs (acteurs individuels privés, entreprises, instances étatiques, société civile et organisations philanthropiques) ; et, pour atteindre le niveau de fourniture adéquat, il est nécessaire d'agir collectivement (*collective-action component : CaCs*).

Cette notion de CaCs fait référence à l'existence de multiples partenariats, complexes, pour lesquels il convient de rechercher des formes d'imbrication efficaces. Cette tâche est prioritairement affectée aux instances étatiques, l'État ayant le monopole de l'action collective légitime : « *The state's role in public goods provision is primarily concerned with the provision of CaCs* » (Kaul, 2003, p. 11)¹.

Ces dernières précisions témoignent de la manière dont certains théoriciens du choix institutionnel ont ouvert leur modèle en introduisant des combinaisons de logiques et formes organisationnelles envisagées à partir d'une pluralité d'acteurs.

Ce qui nous renvoie à la pluralité sociétale et politique que A. Ben-Ner appelle de ses vœux.

¹ Mais dans le cas des biens publics transnationaux dont il a été fait état antérieurement, la régulation mondiale reste à construire.

3.2. UN SECTEUR NON MARCHAND DANS UNE ECONOMIE PLURIELLE ?

Cette pluralité sociétale et politique mobilise depuis le milieu des années 1990 un certain nombre de chercheurs au niveau international autour d'approches en termes d'« économie plurielle »¹. La notion d'« économie plurielle » est appréhendée comme une économie de marché intégrant les composantes non marchandes et non monétaires de l'économie avec des formes et des éléments plus ou moins intégrés² sur le plan social (OCDE, 1996³). De façon schématique, il est envisageable de dire de ces travaux qu'ils marquent un saut conceptuel du côté des sciences économiques, dans la mesure où « *il s'agit de réintégrer l'économie dans la société, c'est-à-dire de ne plus concevoir le développement économique indépendamment du lien social, de la vie sur un territoire, de la nature, de l'identité de l'homme* » (Sauvage, 1996, p.19). Par des vocabulaires différents, L.M. Salomon et H.K. Anheier [1996] dans leur analyse du phénomène socio-économique de création d'associations en termes d'origines sociales, contribuent au débat relatif au « pluralisme de la protection sociale ». Alors qu'en Europe, un réseau de chercheurs travaille en termes de « sphères mixtes de la protection sociale » - welfare mix - dans le but d'envisager ensemble les dimensions économiques, sociales et politiques de la création et de la dynamique du tiers secteur (Evers, 2000).

C'est à partir de la notion de « triangle de la protection sociale » (Evers, 1995) que cette conceptualisation s'est structurée dans l'objectif de cerner les interactions entre les marchés, les pouvoirs publics et les communautés et organisations du tiers secteur. Dans cette démarche, le tiers secteur est envisagé en termes de sphère intermédiaire, ce qui est justifié par quatre catégories d'arguments (Evers, 1997).

1) Considérer le tiers secteur comme un domaine intermédiaire facilite la compréhension des logiques sociopolitiques et économiques de cette sphère caractérisée par des « organismes et de systèmes économiques hybrides ». Cette conceptualisation est essentiellement le résultat des contributions françaises du Centre de Recherche et d'Information sur la Démocratie et l'Autonomie (CRIDA).

¹ En témoigne l'ouvrage collectif de G.Aznar, A.Caillé, J-L. Laville, J.Robin et R. Sue [1997].

² Entendu ici au sens où de nombreux domaines d'activités des économies de marché sont très bien « intégrés socialement » (Granovetter, 1985) c'est-à-dire liées aux marchés locaux et au domaine du social.

³ Cet ouvrage collectif est une importante référence concernant la problématique de l'économie plurielle. Les auteurs y interrogent la pluralité des modes d'activités économiques à partir de la typologie de F. Braudel, relue par le spécialiste des œuvres de cet auteur : F-X. Verschave [1994; 1996]. L'économie y est considérée en terme d'architecture, comprenant trois niveaux :

l'économie de « subsistance » (rez-de-chaussée) composée de l'économie domestique et familiale d'auto-production, des échanges non monétaires de proximité (donc, troc...) ; des activités marchandes informelles et des micro-entreprises individuelles ou collectives ;

l'économie de marché local (1^{er} étage) est la plus essentielle car c'est à ce niveau que sont construites « les règles du jeu ». IL s'agit donc du lieu d'apprentissage pour l'économie de subsistance, et « dont l'économie monde va elle-même s'affranchir » (Sauvage, p 14) ;

l'économie monde, renvoie, quant à elle, à la macroéconomie et à la compétition internationale.

ENCADRE 2 : THEORIE DE L'HYBRIDATION DE LA FORME ASSOCIATIVE

Elle s'est forgée à partir de l'analyse de K. Polanyi [1944, 1983 pour la traduction française] qui met en évidence quatre principes économiques de base :

1) le marché est le principe qui permet une rencontre entre offre et demande de biens et de services aux fins d'échanges à travers la fixation de prix. La relation entre offreur et demandeur s'établit sur une base contractuelle à partir d'un calcul d'intérêt ;

2) la redistribution est le principe selon lequel la production est remise à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose une procédure définissant les règles des prélèvements et de leur affectation ;

3) la réciprocité constitue un principe d'action économique fondé sur le don appelant un contre-don qui prend la forme paradoxale d'une obligation. La réciprocité correspond donc à la relation établie entre des groupes ou individus grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les acteurs impliqués ;

4) le principe de l'administration domestique (famille, voisinage, etc.) consiste à produire pour son propre usage, c'est-à-dire à pourvoir aux besoins de son groupe d'appartenance.

Cette conceptualisation de K. Polanyi, réagencée, permet de comprendre l'économie plurielle par la distinction de trois pôles économiques :

1) l'économie marchande dans laquelle la distribution des biens et services est confiée au marché ;

2) l'économie non marchande où elle est confiée à la redistribution organisée par les instances de l'État-Providence ;

3) l'économie non monétaire où la distribution des biens et services relève de la réciprocité et de l'administration domestique.

C'est partir de ce cadre analytique, que l'hypothèse du caractère hybride de la forme associative est envisagée (1994, 1996, 1999, 2000) dans la mesure où les organisations non lucratives allient en général :

(a) des revenus provenant de la vente de biens ou de services sur le marché relevant de la logique marchande ;

(b) des subventions publiques et des financements contractuels s'inscrivant dans la logique redistributive assurée par l'État et ;

(c) des dons et contributions provenant de leurs membres, renvoyant aux principes de réciprocité et d'entraide.

2) L'analyse doit porter sur le caractère « ouvert et pluraliste » des organisations non lucratives dans le but de justifier ce choix terminologique. Deux types de considérations sont alors mobilisés. Les premiers renvoient à la diversité des objectifs et des motivations existants au sein de ces structures, dont la rencontre engendre ces entités et les fait fonctionner. Les seconds ont trait à la dynamique civique à partir de laquelle des individus s'associent autour d'objectifs partagés en créant des organisations fournissant des services « par eux et pour eux-mêmes ».

« C'est précisément le chevauchement à la fois ouvert et indéfini de ces dimensions de l'identité au sein de l'espace public de nos sociétés qui constitue cet espace en sphère intermédiaire » (Evers, 1997, p. 55).

3) Ces approches soutiennent la pertinence d'employer la notion de sphère plutôt que celle de secteur dans la mesure où elles rejettent l'idée selon laquelle il existerait une démarcation stricte entre les secteurs publics et privés.

Il convient à l'inverse d'insister sur la perméabilité des frontières entre la sphère intermédiaire et les sphères de l'économie de marché et de l'administration politique, afin de comprendre les interrelations et les dynamiques de l'action sociale.

4) Dans le même ordre d'idée, parler de sphère intermédiaire permet de prendre acte des similarités qui peuvent exister entre les différentes formes d'organisations et donc de souligner l'existence de certaines complémentarités¹.

¹ L'objectif est alors d'élaborer une représentation élargie des interactions entre les organismes non lucratifs et les autres sphères et institutions des États Providence. Ce postulat, d'importance pour l'étude des relations entre le tiers secteur et les organisations étatiques, amène à penser que les analyses selon lesquelles une fourniture accrue de prestations par le tiers secteur se traduit par un recul équivalent du rôle de l'État et réciproquement, sont trompeuses ou du moins réductrices. Ce qui rejoint nos dernières conclusions.

Les analyses en terme de pluralisme de la protection sociale insistent plutôt sur l'influence que les activités politico-administratives (réglementation, financement, fourniture de prestation) peuvent avoir dans la pratique associative, ou encore sur la possibilité que ces instances participent à la légitimation de l'action associative.

Ainsi, c'est dans « *l'interpénétration croissante des différentes sphères et secteurs qu'il faudrait chercher, par delà les frontières entre espaces politique, économique et privé ainsi qu'entre économies monétaire et non-monétaire (c'est-à-dire informelle). C'est essentiellement pour cela que la production du welfare a toujours reposé sur une pluralité de contributions, mais n'est appréhendée que depuis peu comme relevant d'une « économie mixte » (welfare mix) et d'un « pluralisme de la protection sociale » (welfare pluralism) » (Evers, 1997, p.53-54).*

Finalement, cette conceptualisation d'une économie plurielle s'attache particulièrement à l'analyse de l'émergence d'une « économie à intervenants multiples » (Pestoff, 1996) dont l'enjeu relève de la façon d'articuler leurs complémentarités. Nous retrouvons alors, des analyses proches de celles de A. Ben-Ner [2003] puisqu'elles tentent de préciser les avantages et inconvénients de chaque forme organisationnelle (Roustang et *alii.*, 1996 ; Laviille, Roustang, 1999). Elles soulignent la façon dont ces trois pôles se combinent et s'imbriquent dans des proportions variables selon les projets des acteurs et les territoires.

En effet, nous retiendrons en guise de conclusion ces propos.

« L'économie marchande peut être source d'efficacité, mais à l'inverse, elle peut engendrer de graves inégalités car elle ne s'intéresse qu'aux besoins solvables.

L'économie non marchande peut garantir davantage d'égalité, par exemple dans l'accès au service public, mais elle peut être source de bureaucratie, de lourdeur administrative faute de la sanction du marché.

Les solidarités de proximité, très précieuses, qui sont à la source de l'économie non monétaire, peuvent aussi être pesantes et entrer en contradiction avec le désir d'émancipation individuelle.

Il ne s'agit donc pas de « choisir » l'un des pôles, mais de rechercher un nouvel équilibre » (Laviille et Roustang, 1999, p. 229).

SYNTHÈSE DE LA 1^{ÈRE} PARTIE

La présentation synthétique des principaux courants théoriques a permis de clarifier différents concepts mobilisés dans les études sur la dynamique des productions associatives.

Dans une première démarche, les théoriciens du choix institutionnel ont développé dans le courant des années 1980 aux États-Unis la théorie économique du non lucratif en cherchant à répondre à la question de l'origine - c'est-à-dire pourquoi les organisations à but non lucratif existent-elles ? -, et à celle du comportement - à savoir en quoi les organisations à but non lucratif diffèrent-elles des autres formes d'organisations publiques et privées lucratives ? Cet ensemble théorique, à travers les vocables de *Third Sector* et de *Non-Profit Sector* aux États-Unis ou de *Voluntary Sector* en Grande-Bretagne, appréhende le tiers secteur comme un ensemble formé par les organisations non lucratives, c'est-à-dire des organisations spécifiées par une contrainte de non redistribution des profits. Il s'agit de la principale caractéristique mise en avant pour comprendre leur présence dans certains domaines d'activités.

Néanmoins, nous avons vu comment, compte tenu des avantages et inconvénients des trois formes organisationnelles, ces théoriciens ont pris en considération dans les années 1990 le potentiel offert par la complémentarité des forces de chacune, et ont ainsi réorienté leurs recherches en termes de partenariats et d'actions collectives.

Dans une seconde démarche, les théories de la socioéconomie du fait associatif s'attachent, quant à elles, à mettre en perspective la double contextualisation institutionnelle et historique de l'économie associative et son encastrement social et politique. Nous avons pu ainsi saisir les concepts de *Nouvelle Économie Sociale* ou d'*Économie Solidaire* par l'analyse socioéconomique des spécificités organisationnelles de la forme associative, et les concepts de *Secteur Quaternaire* et de *Société Civile* à travers des approches davantage sociopolitiques.

Nous avons montré également la façon dont ces théories convergent vers une approche pluridimensionnelle en terme d'*Économie plurielle* et introduisent la notion de *Sphère intermédiaire* dans le but de rendre compte de la composante politique de la réalité socioéconomique du fait associatif.

Enfin, nous avons pu amorcer un dialogue entre ces deux corpus théoriques. Chacune de ces démarches interroge aujourd'hui la manière d'organiser la complémentarité des formes organisationnelles appartenant au secteur privé à but non lucratif, au secteur privé à but lucratif et au secteur public, dans des domaines d'action sociale aussi importants que l'éducation ou encore l'aide aux personnes âgées dépendantes.

L'idée de *complémentarités* des logiques et des formes organisationnelles, mais également celle de la mise en cohérence de l'ensemble ainsi constitué, devient dominante, bien plus que les analyses en terme de substituabilité. Même si l'expression de combinatoire socioéconomique¹ rend particulièrement bien compte de cette nouvelle configuration conceptuelle, nous avons vu que dans le domaine de l'action sociale la littérature fait plus spécifiquement mention de *partenariats* aux formes diverses et complexes. Dans cette littérature, les structures associatives sont fréquemment problématisées en tant que sphère intermédiaire dans une économie plurielle. Nous avons rendu compte de différents arguments justifiant cette conceptualisation.

L'inscription de l'action sociale en terme d'économie plurielle implique d'approfondir les spécificités et les apports du non-marchand (Defourny, 2000) et ce pour trois raisons. Premièrement, il importe de retrouver le sens profond du non-marchand, à savoir la traduction des choix de la collectivité tout entière qui leur confère le statut de biens et services fondamentaux. Deuxièmement, il convient de mettre en avant la complexité du fonctionnement des activités non-marchandes pour mieux garantir leur efficacité. Troisièmement, le non-marchand devrait mieux rendre compte de son action pour mieux se faire comprendre.

Nous proposons d'aborder ces trois dimensions à travers le concept d'utilité sociale de la forme associative et de son évaluation.

1 Une étude européenne, réalisée en termes « d'architecture de périmètres de solidarités », offre une vision alternative à celle de combinatoire en ce qui a trait à la prise en compte de l'intérêt général par les diverses formes organisationnelles (Monnier, Thiry, 1997).

2^{ÈME} PARTIE : VERS UN RENOUVEAU DE L'ÉVALUATION DES PRODUCTIONS ASSOCIATIVES

L'émergence de la thématique de l'*utilité sociale* des structures d'économie sociale et solidaire¹ (ESS) est relativement récente. Cependant, elle a déjà suscité une multiplicité de travaux et de points de vue.

Après avoir présenté dans notre première partie les différentes terminologies et montré comment elles sont à mettre en relation avec le cadre analytique et méthodologique développé, nous pensons qu'utiliser le terme de structures d'ESS pour aborder la question de leur utilité sociale permet d'établir une certaine neutralité quant aux paradigmes théoriques.

Ce cadrage terminologique effectué, il conviendra d'en faire de même sur la notion d'utilité sociale. Car, tandis que le rapport d'A. Lipietz fait mention de la notion « d'utilité communautaire » (Lipietz, 1999), d'autres parlent de « plus value sociale » et l'associent aux « externalités positives » produites par les associations (Fraisie, Gardin, 2001), d'autres encore préfèrent la notion « d'utilité sociétale » à celle « d'utilité sociale » (Garabé M., Bastide et Fas, 2001).

Par des termes divers - qui font eux-mêmes l'objet de débats - se profile une thématique plus opérationnelle de la légitimation et de l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS qu'il est maintenant possible de situer et d'explicitier.

Nous différencierons l'utilité sociale des spécificités des structures d'ESS car les traiter simultanément serait source de confusions.

En effet, il serait alors difficile de prendre la mesure de l'impact d'un diagnostic permettant de poser les jalons d'actions efficaces, ou encore de l'importance que peuvent avoir des relations partenariales, par exemple. Or, nous traiterons ces thématiques.

Nous souhaitons dépasser les approches comparatives avec les organisations lucratives et celles étatiques dans la mesure où cette méthode peut conduire à omettre certaines composantes des activités des structures d'ESS en ne s'intéressant qu'aux dimensions conjointes aux différentes formes organisationnelles. De plus, il n'est pas du tout certain que cette comparaison soit réalisable. Par ailleurs, ce type d'approche signifie implicitement une substituabilité plus ou moins importante, négligeant ainsi les situations de complémentarité, ou de coopération, voire de partenariat.

De toute évidence les enjeux sont importants pour les structures d'ESS.

Aussi, avant d'exposer le contexte juridique et sociopolitique dans lequel cette question est apparue, nous commencerons, à travers une présentation des principaux fondements méthodologiques de la construction de protocoles de l'évaluation, par mettre en perspective la nécessité d'évaluations de l'utilité sociale des structures d'ESS multicritères relevant de démarches socioéconomiques.

Puis, des précisions terminologiques et méthodologiques nous permettront de justifier la pertinence, à notre avis, du récent modèle d'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS construit par J. Gadrey.

A la suite de quoi il nous sera possible d'entamer une discussion sur les conditions propices à l'instauration de relations partenariales entre les pouvoirs publics et les structures d'ESS.

¹ Afin d'alléger le texte nous utiliserons l'abréviation ESS pour désigner « économie sociale solidaire ».

1. L'ESSOR DE L'ÉVALUATION SOCIOÉCONOMIQUE

Entamer notre réflexion sur l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS par la question proprement dite de l'évaluation nécessite de faire quelques remarques préliminaires. La définition la plus classique et globale de l'évaluation est de l'envisager comme un processus de formation de jugements de valeurs sur un phénomène dans une perspective de prise de décision (Lievre, 2002). La première précision à apporter est donc que l'évaluation ne se réduit pas à la recherche évaluative (Perret, 2001). Elle met systématiquement en relation formation de jugement et niveau de connaissance.

Autrement dit, et comme l'indique le Petit Guide de l'Évaluation du Conseil National d'Évaluation « *on se trouve face à un continuum de pratiques impliquant la collecte et le traitement d'informations (que s'est-il passé ?), des préoccupations normatives (a-t-on bien fait ?) et/ou des préoccupations instrumentales (comment faire mieux ?)* ». (CNE, 1996, p. 9).

Par conséquent, préalablement à la mise en place d'un protocole d'évaluation, de nombreuses questions doivent être soulevées. S'agit-il d'évaluer une politique publique, un dispositif, une activité, un acteur économique, etc. ? S'agit-il d'une évaluation normative ou instrumentale ? Qui est le commanditaire ? A quel instance ou acteur est confiée la mission d'évaluation ? De quels données et outils dispose-t-il ? Etc.

Ces précisions faites, et compte tenu de notre thématique, nous procéderons en trois temps. Après avoir présenté les méthodes d'évaluation les plus classiques, nous verrons quelle(s) application(s) il est envisageable de réaliser dans le cas de l'évaluation des productions associatives. Nous tenterons enfin de présenter les raisons pour lesquelles des protocoles multidimensionnels à caractère socioéconomique nous apparaissent appropriés.

1.1. EVALUER UN OBJETIF/UN RESULTAT : COMMENT DETERMINER L'IMPACT D'UNE ACTIVITE ?

L'évaluation des productions associatives mobilise beaucoup d'attention depuis quelques années, surtout depuis que la circulaire du 1^{er} décembre 2000 relative aux conventions pluriannuelles d'objectifs entre l'État et les associations a rendu obligatoire la mise en œuvre de processus d'évaluation des projets d'actions financées par l'État. Par conséquent, nous situerons les développements qui suivent à partir de la définition de l'évaluation donnée par la Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Économie Sociale (DIES).

« *L'évaluation est un outil que se donnent les parties, pour apprécier la validité de leur objectif initial, des conditions de sa réalisation, des raisons éventuelles qui peuvent justifier des écarts entre le projet ou l'objectif initial et sa réalisation finale* » (DIES, 2002, p. 5).

Et de préciser que l'évaluation consiste à porter « *un jugement sur le niveau (la valeur) de l'exécution d'un programme (résultats) par rapport au processus que l'on s'était donné au départ (les objectifs)* » et à « *expertiser la valeur des prestations réalisées, leur adéquation aux objectifs affichés. L'évaluation permet d'apprécier si (une politique) un projet est cohérent (dans sa conception et sa mise en œuvre), efficace (effets conformes aux objectifs), efficient (coûts / avantages), effectif (conséquence pour la société) et pertinent (objectifs en adéquation avec les problèmes qu'il est supposé résoudre)* »¹ (DIES, 2002, p. 5).

Comme ces deux dernières précisions le laissent entendre l'évaluation peut revêtir différents objectifs et donc s'appuyer sur différentes méthodes de façon exclusive ou combinatoire. La présentation synthétique et non exhaustive des méthodes d'évaluation que nous avons réalisée dans le tableau ci-après² fournit les repères méthodologiques.

¹ Par la suite, l'utilité d'un processus d'évaluation est justifiée en considérant que l'évaluation est un outil déontologique, pédagogique, opérationnel, pratique, et un instrument stratégique : DIES, 2002, pp. 5-7.

² Tableau construit à partir de l'analyse faite par B. Perret [2001].

TABLEAU 2 : PRÉSENTATION DES MÉTHODES D'ÉVALUATION CLASSIQUES

Méthode	Objectif	Procédures	Avantages	Inconvénients
Coûts-efficacité	Quantification intrinsèque de l'efficacité.	Raisonnement en coût d'opportunité par la comparaison des coûts nécessaires à la réalisation d'un certain niveau de résultat pour différentes activités.	Donne un indice synthétique par le choix d'un système de notation et de pondération des différents critères.	Difficulté de justifier rationnellement le choix et la pondération des critères.
Coûts-avantages	Quantification relative de l'efficacité.	Comparaison de l'ensemble des coûts publics et privés aux bénéfices de l'activité dans le but de déterminer si les bénéfices excèdent les coûts.	Valorisation monétaire d'un impact.	Suppose une connaissance préalable des impacts de l'activité. Problème de la valorisation monétaire de cet impact.
Expérimentation	Étude d'impacts via un schéma déterministe.	Constitution de deux échantillons statistiquement équivalents de « cibles » de l'activité l'un soumis au traitement de l'activité l'autre non. Comparaison des variables représentatives de l'impact attendu pour les deux échantillons avant et après la mise en place de l'activité.	Comparaison de l'évolution constatée des paramètres permettant de juger l'impact propre de l'activité.	Applicable uniquement à des activités ciblées d'où risque de biais d'auto-sélection. Difficulté à garantir la reproduction de conditions identiques lors de l'évaluation. Problèmes de délais et de coûts.
Estimation statistique	Corrélation et causalité entre l'activité et les impacts.	Modélisation des principales variables explicatives indépendantes de la variable expliquée mutuellement indépendante.	Complément pertinent de l'expérimentation.	Résultats fiables si et seulement si variables explicatives non influençables par la variable expliquée.
Étude de cas	Démarche exploratoire pour constitution de bases de comparaison communes.	Analyse de données multimodales.	Identification d'informations vraisemblables, pertinentes et représentatives.	Problème de justification du choix de l'échantillon. Crédibilité de la transférabilité des résultats.

¹ Que l'on définira comme un jugement qui met en balance ce qui a été atteint avec les ressources ou moyens mis en oeuvre. Il s'agit donc d'un caractère ou d'une propriété faisant l'objet d'observations et permettant d'effectuer un jugement. Le critère d'efficacité peut donc s'appliquer dans le cadre d'un simple suivi ou de l'évaluation.

² Par souci de lisibilité, nous parlerons uniquement d'activité bien que les méthodes d'évaluation ici décrites puissent s'appliquer à des politiques, des programmes etc.

³ Un impact est considéré au sens large comme un changement économique et/ou social et/ou socio-économique imputable à l'activité évaluée.

⁴ Par exemple, comment mesurer la valeur du temps gagné suite à la mise en oeuvre d'une crèche parentale de quartier ?

⁵ C'est-à-dire sélectionnés par tirage aléatoire dans des conditions identiques.

⁶ Or dans la réalité les variables sont souvent mutuellement dépendantes, comme en atteste le cas du champ de l'insertion par l'économie.

⁷ C'est-à-dire combinaison d'une documentation abondante, d'observations, d'entretiens directs et d'entretiens semi-directifs.

Dans la mesure où la méthode de l'étude de cas - et de la monographie - est considérée comme particulièrement adaptée aux phénomènes à caractère novateur et peu étudiés (Comeau, 2000), notre présentation des protocoles d'évaluation sera effectuée par la suite en référence à cette méthode. De prime abord cette position se justifie du fait de l'application de la circulaire sus mentionnée, mais aussi par les caractéristiques des productions associatives mises en avant dans notre première partie.

1.2. COMMENT ELABORER UN PROTOCOLE D'EVALUATION ?

Les textes méthodologiques (Perret B., 2002, 2001 ; DIES, 2002 ; CRIDA, 2002 ; Lievre, 2002 ; Comeau, 2000 ; Bouchard, Bourque et Lévesque, 2000) insistent tous sur la nécessité de considérer des phases préalables et indispensables à l'élaboration d'un protocole d'évaluation.

Il s'agit, tout d'abord, d'identifier les questions auxquelles elle doit apporter des réponses.

A titre d'exemple, dans le cadre de la circulaire du 1^{re} décembre 2000 relative aux conventions pluriannuelles d'objectifs entre l'État et les associations, la DIES préconise de se poser les questions suivantes avant d'élaborer un protocole d'évaluation des projets d'actions et des actions elles-mêmes.

TABLEAU 3 : QUESTIONS PREALABLES À L'ELABORATION D'UN PROTOCOLE D'EVALUATION

Les questions relatives au programme à évaluer :	Les questions relatives à l'évaluation elle-même :
Quel est le contexte du projet : historique, social, culturel ?	Comment le projet a-t-il été élaboré, dans quelles instances, selon quel mode de communication interne et externe...
Comment s'inscrit-il dans un territoire, dans un espace économique et social donné ? Quels sont ses objectifs à court ou moyen terme ?	Quels sont les motifs de l'évaluation (motivation des initiateurs du projet d'évaluation, enjeux et utilisation escomptée de l'évaluation) ; ses objectifs ?
Quel est le rôle des partenaires concernés par le programme ?	Quelles sont relations de causalité entre la mise en œuvre du programme et les résultats ou les effets du programme ?
Quels sont les secteurs, populations, institutions et autres partenaires visés ; les acteurs impliqués, les décideurs (institutions internationales ou européennes, État, collectivités territoriales) ; quels moyens humains, financiers, techniques, juridiques, administratifs ? Quelles sont les sources d'information, comment y accéder ?	La mesure de l'efficacité du programme (conformité des effets propres du programme à ses objectifs) ; la mesure de l'efficience du programme (bonne utilisation des ressources financières mobilisées).
L'évolution des logiques partenariales	

Source : DIES, 2002, p. 10.

Préalablement à l'élaboration d'un protocole d'évaluation il est nécessaire de répondre aux questions relatives aux objectifs visés par l'activité évaluée mais aussi de planifier le déroulement de l'évaluation.

Dans le cadre d'évaluations de suivi, conformément à ces préceptes méthodologiques, la DIES distingue trois phases dans la mise en œuvre d'un protocole d'évaluation des activités associatives financées par l'État. Celles-ci sont les suivantes¹ :

- Phase 1 : définition en commun de ce qui est attendu de l'évaluation (correspondant à une connaissance fine du contexte global et de la (des) situation(s) spécifique(s) dans laquelle l'activité s'inscrit ; définition du cadre de l'évaluation (c'est-à-dire appréciation des possibilités d'action) et détermination des modalités de suivi périodique de l'évaluation ;

¹ Pour un descriptif complet de ces 3 phases, voir l'annexe 2.

- Phase 2 : processus d'évaluation constitué de l'évaluation de la mise en œuvre de l'activité, de l'évaluation de ses impacts, et de celle de ses coûts ;
- Phase 3 : synthèse des résultats afin d'estimer s'il y a lieu d'apporter des modifications à l'activité, de la réorienter ou de l'abandonner (DIES, 2002, p. 14).

A ces phases séquentielles – amenant à parler de processus plutôt que de protocole – correspondent différents niveaux d'indicateurs en conformité aux questions relatives au suivi d'évaluation. C'est-à-dire¹ :

TABLEAU 4 : SUIVI D'ÉVALUATION

Mise en œuvre de l'action			Indicateurs de suivi		Indicateurs d'évaluation	
Cadre de référence	Finalités du projet (de l'action)	Objectifs opérationnels et moyens	Indicateurs de réalisation	Indicateurs de résultats	Impact spécifique	Impact global
Référentiel de la politique sectorielle dans laquelle s'inscrit le projet. Les compétences de l'association.	Les motifs du conventionnement. Définition des objectifs généraux (et non des activités de l'association) qui font l'objet de la convention.	Décomposition du projet de chacun des objectifs généraux en objectifs précis, pertinents et mesurables. Moyens y afférents : humains, techniques, organisationnels.	Montant des financements. Nombre d'actions mises en œuvre.	Bilan quantitatif et qualitatif.	A moyen terme : effets attendus et explication des écarts avec les résultats obtenus.	A long terme : Effets directs et indirects au regard des objectifs généraux dans lesquels s'inscrit le projet (l'action).
Préalables au projet (action) définis conjointement par l'administration et l'association			Suivi physique et financier		Évaluation	

Source : DIES, 2002, p. 18.

L'évaluation à proprement parler n'intervient donc qu'en dernière analyse. Ce qui s'explique par le fait que le travail de collecte des données³ est primordial afin de construire un système d'indicateurs d'évaluation de qualité (Perret, 2002). Est entendu par là, un système présentant simultanément les trois caractéristiques suivantes :

- la complétude, à savoir la prise en compte des principaux aspects de la réalité que l'on cherche à observer ;
- l'équilibre au sens d'une correspondance stricte entre le nombre et le statut des indicateurs consacrés à chaque thème et son importance relative ;
- la sélectivité et/ou la hiérarchie, c'est-à-dire le fait que les indicateurs doivent être peu nombreux ou clairement hiérarchisés.

Ces éléments méthodologiques différenciés consécutivement à l'existence de plusieurs étapes d'élaboration d'un protocole d'évaluation nous amène à en conclure que, dans le cas de l'évaluation des actions associatives, la variable temps est tout à fait capitale. L'exemple exposé en annexe n°2 relatif aux actions en faveur du relogement des familles est à ce titre significatif.

¹ Dans l'annexe 2, on trouvera un exemple de cette différenciation d'indicateurs selon l'étape d'évaluation considérée dans le cas des association intervenant dans le domaine d'accès aux droits sociaux.

² Consistant à analyser les actions réalisées et le nombre de bénéficiaires.

³ Se référer au guide de collecte des données pour les études de cas et monographies mis en place par l'équipe de recherche québécoise le CRISES, annexé en n°3.

1.3. LA NECESSITE D'EVALUATIONS SOCIOECONOMIQUES DES ACTIVITES ASSOCIATIVES

Ces éléments méthodologiques amènent à différencier au moins trois niveaux d'indicateurs d'évaluation des activités associatives.

1. indicateurs de mesure des activités marchandes, dont l'identification est la plus simple (bilan comptable, ratio endettement-capitalisation, ratios coûts-bénéfices, etc.) ;
2. indicateurs des dimensions sociales des activités économiques, plus difficiles à construire car il s'agit de mesurer des impacts socioéconomiques (tels l'augmentation du niveau d'employabilité issue d'activités d'insertion par l'économie, ou encore le nombre d'entreprises créées suite à des actions collectives de redynamisation de zones d'activités etc.) ;
3. indicateurs d'évaluation des activités sociales, certainement le niveau le plus complexe à concevoir dans la mesure où les indicateurs relevant d'un bilan social, de la mesure des biens publics, des externalités positives, ou encore de certains impacts intangibles tels la démocratie ou le lien social, font difficilement l'objet d'un large consensus.

C'est-à-dire, qu'il « *ne peut y avoir de consensus quant à une mesure universelle d'évaluation des dimensions sociales : celle-ci sera toujours partielle, correspondant aux objectifs spécifiques poursuivis par les organismes* » (Bouchard, Bourque, Lévesque, 2000, p.13).

L'évaluation des activités associatives ne peut être effectuée au simple regard des populations ciblées et touchées, ou bien des dépenses déployées dans l'activité évaluée pour atteindre l'objectif visé.

Il s'agit de prendre acte d'un ensemble de données influençant la mise en œuvre de l'activité. En atteste, le guide de collecte des données, annexé en n°3. Il comprend des données propres à la structure et aux activités mises en place, mais aussi, aux cadres institutionnels et organisationnels dans lesquels elles s'inscrivent. La catégorie « inclusion des producteurs/productrices et usagers/usagères » dans les rapports de pouvoir interne, renvoie aux dimensions économiques, sociales, gestionnaires et politiques spécifiques à la structure considérée. De même, la prise en compte du contexte d'émergence, analysé tout à la fois à partir des acteurs initiateurs, de leurs appuis et des caractéristiques du champ d'activité, recouvre ces mêmes dimensions.

De même, et à titre d'exemple, le questionnaire mis à disposition des associations pour apprécier elles-mêmes l'organisation interne de leur structure, annexé en n°4, est significatif. Y sont présentés différents paramètres relevant du pouvoir de coercition des cadres dirigeants, ou encore du degré de communication et de compréhension des objectifs de la structure par l'ensemble des membres salariés et bénévoles.

Par conséquent, l'évaluation des activités associatives nécessite la mise en place de protocoles d'évaluation multicritères relevant de démarches socioéconomiques.

2. UTILITE SOCIALE ET EVALUATION

L'évaluation des activités associatives s'est cristallisée ces dernières années dans les débats publics et académiques essentiellement en terme d'évaluation de leur utilité sociale.

Nous avons vu la façon dont l'analyse des productions associatives s'inscrit progressivement depuis une dizaine d'années dans le cadre d'une réflexion plus générale relative à l'existence d'une économie plurielle.

La question de l'évaluation de l'utilité sociale des structures de l'ESS s'inscrivant dans une économie plurielle doit donc relever d'une évaluation elle-même plurielle. Reste à déterminer à quoi renvoie ce pluriel. S'agit-il d'une conjugaison de méthodes d'évaluation ? De critères d'évaluation ? D'acteurs d'évaluation ? Comme nous l'avons suggéré dans le chapitre précédent. Mais, surtout, quelle est la finalité de l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS ?

C'est par cette question de la finalité que nous aborderons cette problématique. Ensuite, la contextualisation de la thématique de l'utilité sociale des structures d'ESS nous donnera la mesure des enjeux relatifs à la mise en place de processus de son évaluation. Puis, à partir de l'exposé des terminologies relatives à cette problématique nous pourrions justifier la pertinence, selon nous, d'adopter une démarche d'examen différencié de l'utilité sociale des structures d'ESS. Enfin, par une analyse simultanée de l'action collective et de sa régulation, - essentiellement dans le champ des services sociaux et à l'échelle internationale - nous aborderons la question des relations plus ou moins partenariales entretenues entre les pouvoirs publics et les structures associatives. Cette dernière analyse s'appuiera sur l'hypothèse selon laquelle il existe un lien de causalité entre l'utilité sociale et l'utilité politique des structures d'ESS, et leur reconnaissance par les pouvoirs publics ; lien de causalité dont la positivité est propice à l'instauration de relations partenariales.

2.1. L'ÉMERGENCE DE LA QUESTION DE L'UTILITÉ SOCIALE DES ASSOCIATIONS EN FRANCE

L'histoire des débats publics sur la notion d'utilité sociale appliquée aux structures d'ESS remonte en France à la jurisprudence du Conseil d'État à travers l'arrêt du 30 novembre 1973. Cet arrêt considère que les deux seules conditions de non lucrativité et de gestion désintéressée ne peuvent suffire à exonérer les structures associatives des impôts commerciaux. Il faut de plus qu'elles fassent preuve d'une contribution particulière, c'est-à-dire de leur utilité sociale.

Dans l'instruction fiscale de 1998 (complétée en 1999) une procédure d'examen fixe quatre critères à considérer de façon séquentielle.

Le premier critère est relatif à la gestion désintéressée de la structure en question, si cette condition est satisfaite, la seconde étape consiste à analyser d'éventuelles situations de concurrence par rapport à l'offre des entreprises lucratives. S'il y a concurrence potentielle alors, il convient d'examiner les critères attachés à leur utilité sociale.

Pour cela, il s'agit d'examiner deux variables : d'une part le produit en question et, d'autre part, le public visé par l'activité mise en œuvre¹. Cet examen se réalise de la façon suivante :

- l'activité satisfait un besoin qui n'est pas pris en compte, ou de manière insatisfaisante, par le marché ;
- l'activité a pour public des personnes dont la situation économique et sociale est difficile (chômeurs, personnes handicapées etc.) ce qui justifie des prix et tarifs socialement modulés.

C'est donc dans le rapport aux solutions marchandes et dans un questionnement sur les critères ouvrant droit à des avantages fiscaux et réduction de charges que la problématique de l'utilité sociale des structures d'ESS a émergé en France. A ce stade elle est définie juridiquement par les deux derniers critères « Produit » et « Public visé ». On notera le caractère historiquement contingent, voire subjectif, d'une telle définition.

On remarquera également l'amorce d'une réflexion en terme d'évaluation de l'utilité sociale de l'ESS qui s'inscrit dans un débat plus large sur la reconnaissance de l'ESS et la légitimité de mener une politique en leur direction.

La question est bien celle de la relation entre évaluation de l'utilité sociale de l'ESS et régulation publique. Cette relation est marquée par de forts enjeux, parmi lesquels on retiendra en particulier que :

- La valorisation de l'utilité sociale et des externalités positives des activités de l'ESS semble devenir une exigence pour fonder leur légitimité vis à vis de leurs partenaires (en particulier étatiques) et de l'opinion publique. Comment favoriser la construction et l'expérimentation d'outils permettant d'identifier et de mesurer l'impact des activités de l'ESS sur leur environnement ?
- Cette valorisation apparaît dans les débats publics comme un moyen complémentaire de préciser les contours du domaine d'intervention de l'ESS. Quel processus d'institutionnalisation convient-il de mettre en place pour définir, reconnaître et contrôler l'utilité sociale ?

¹ Plus précisément, s'il y a concurrence, le problème est alors de savoir si l'activité est exercée dans des conditions similaires à celles d'une entreprise lucrative, et l'examen est réalisé à partir de 4 variables : le Produit, le Public visé, le Prix pratiqué et la Publicité réalisée ; c'est la règle dite des « Quatre P ».

- Les acteurs de l'ESS manifestent souvent une insatisfaction quant aux méthodes de gestion et aux outils comptables classiques. Comment répondre aux demandes de méthodes d'évaluation mieux adaptées aux finalités et mode de gouvernance internes des structures de l'ESS ?
- De façon plus ou moins explicite, l'objectif des acteurs de l'ESS d'être porteurs d'autres modèles de développement économique et social dépend en partie de leur capacité à faire évoluer les représentations de l'économie au-delà des principes exclusivement marchands. Comment la prise en compte de cette problématique pourrait-elle participer à la volonté de construction d'indicateurs pluriels de développement, puis à leur définition ?

Ces questions révèlent combien l'élaboration des critères et des méthodes d'évaluation devient progressivement un élément essentiel du débat public sur l'ESS (Perret, 2003).

En ce sens de nombreux auteurs (Gadrey, 2002, 2003 ; Noguès, 2002 ; Fraisse et Gardin, 2001 ; Enjolras, 1999a ; Roustang et Laville, 1999) avancent l'idée selon laquelle l'enjeu majeur est de savoir si l'utilité sociale va être un critère de politique publique pour définir le champ des activités d'ESS.

C'est en tout cas ce que semble indiquer les réflexions de ces dix dernières années en termes de labellisation du caractère « social et solidaire » des activités socio-économiques associatives (Lipietz, 2001). La légitimation par la collectivité de ses structures passe alors par une procédure de reconnaissance via la labellisation, ce qui montre comment la question de l'utilité sociale et de son évaluation devient un outil de politique publique. L'évaluation prend ici la forme d'un contrôle externe visant la réalisation des objectifs, la conformité à la norme, le respect des procédures, la rationalisation des pratiques etc. C'est la raison pour laquelle le débat sur l'instauration d'un label d'utilité sociale (qui pour le moment est abandonné) porte tout autant sur la définition de critères d'évaluation que sur le caractère démocratique et négocié des procédures et instances de régulation et de contrôle de cette utilité sociale.

Et c'est pourquoi, ces auteurs (Gadrey, 2002, 2003 ; Noguès, 2002 ; Fraisse et Gardin, 2001 ; Enjolras, 1999a ; Roustang et Laville, 1999) considèrent le concept d'utilité sociale comme un construit social¹.

¹ Voir en particulier le travail de J. Gadrey [2003].

2.2. CADRAGE TERMINOLOGIQUE ET METHODOLOGIQUE

ENCADRÉ 3 : QUELQUES PRECISIONS SUR LES CONCEPTS RELATIFS A L'UTILITE SOCIALE

EXTERNALITÉS

Actions socio-économiques qui ont des effets positifs ou négatifs sur le bien-être (ou sur la production) d'autres agents économiques ou de la collectivité, sans que cela donne lieu à échange sur le marché (autrement dit, sans que cela donne lieu à une transaction monétaire). On parle d'externalités collectives lorsqu'elles affectent plusieurs agents.

La notion d'externalité est plus réductrice que celle d'utilité sociale. Elle renvoie à des effets d'utilité qui peuvent s'exprimer en termes de bénéfices ou de coûts alors que la notion d'utilité sociale englobe également les éléments relatifs à la finalité poursuivie et aux moyens mis en œuvre afin d'y parvenir.

INTÉRÊT GÉNÉRAL

Il s'agit d'une notion sociopolitique. L'intérêt général est un principe supérieur à la somme, ou à un compromis, des intérêts particuliers. L'intérêt général serait plus spécifiquement la mise en pratique d'une volonté générale des citoyens généralement portée par les élus et les institutions républicaines. Ce qui la différencie de la notion juridique d'intérêt public.

Par rapport à notre problématique l'utilité sociale serait donc une sous-catégorie de l'intérêt général. Autrement dit : « *l'utilité sociale correspond à l'intérêt général auquel sont affectés des critères réducteurs qui permettent à la fois de préciser le champ d'activité concerné mais aussi la nature des prérogatives exercées par les pouvoirs publics en matière de création, de transformation et de contrôle du bon fonctionnement des établissements et services à but non lucratif dont ils assurent le financement et la régulation notamment au regard des besoins à satisfaire existants* » (Euillet, 2002, p. 210).

VALEUR AJOUTÉE SOCIALE

Dans l'économie classique, la valeur ajoutée est perçue comme un indicateur comptable permettant de mesurer la richesse créée par une unité de production de biens et/ou de services.

En introduisant deux ensembles de variables supplémentaires, à savoir les dimensions relatives à la répartition de la création de valeur d'une part, et, d'autre part, à ses composantes non marchandisées et non monétarisées, on saisit la notion de valeur ajoutée sociale. La dimension répartition renvoie dans le cas qui nous intéresse aux transferts de valeur ajoutée via les subventions et contractualisations des partenaires publics, via les financements des partenaires privés, et enfin via les cotisations et adhésions des partenaires de l'ESS. Quant à la dimension non marchandisée et non monétarisée, elle s'appréhende à partir de l'efficacité des politiques publiques, c'est-à-dire en termes de diminution des coûts sociaux supportés par les pouvoirs publics, et de retour sur investissements et subventionnements publics (sur ce point précis, voir Emerson, 2000).

Dans le cas des services, la prise en compte de ces deux composantes supplémentaires permet de préciser la production de valeur ajoutée sociale. Il s'agit, d'une part, de considérer le processus de production intégrant les actions et activités des usagers, autrement dit la coproduction du service ou encore l'approche en terme de « service en acte » (Gadrey J., 1994). Et, d'autre part, dans le même ordre d'idée, il est question de mettre en perspective cette présence des usagers comme donnant la possibilité de développer leur capacité à agir sur l'offre de service, c'est-à-dire de développer des capabilities au sens d'A. Sen [2000].

La notion de valeur ajoutée sociale renvoie donc aux processus internes participant à la production d'utilité sociale.

PLUS-VALUE SOCIALE

Elle correspond à la valeur issue du travail à dimension collective, c'est-à-dire provenant de la valeur produite par des relations de coproduction (interface/interaction entre différents prestataires de services, et entre prestataires et bénéficiaires du service). Puisque dans les relations de service les ressources humaines s'inscrivent dans des espaces de socialisation économique plus vastes que le marché, il s'agit alors de considérer que la valeur d'usage de ces services incorpore aussi l'usage que les bénéficiaires font potentiellement de leurs savoirs et de leurs aptitudes.

Dans cette optique, J-N Chopart [2002] considère que la genèse de la plus-value sociale se trouve dans l'utilité collective, élaborée à partir des besoins collectifs exprimés et censée correspondre à une distribution égalitaire des valeurs d'usage. Normativement, il est envisageable de considérer l'utilité sociale comme un input de la plus-value sociale.

¹ Pour une discussion sur la définition de l'intérêt général, voir J-P Worms [2002].

Mentionnons également l'ouvrage collectif du CIRIEC (Enjolras, Von Bergmann-Winberg., 2002b) dont la thématique concerne la production et à la fourniture des services d'intérêt général. Y sont différenciés deux idéaux-types : l'intérêt public et l'intérêt mutuel (Enjolras, 2002c).

Entendu qu'il n'existe pas à ce jour de définition stabilisée de l'utilité sociale (Noguès, 2002) des structures d'ESS, il semble opportun de procéder en distinguant trois conceptions de l'utilité sociale (Richez-Battesti, Gianfaldoni, 2003). Schématiquement, celles-ci sont les suivantes :

- Une conception économique qui, à l'image de la théorie du choix institutionnel, analyse l'utilité sociale comme le produit des utilités individuelles.
- Une conception technique qui définit l'utilité sociale par un processus de justification de l'activité à partir de croisements entre objectif visé, public ciblé et avantage collectif créé¹.
- Une conception élaborée par les acteurs eux-mêmes, telle celle du CNVA².

Considérées séparément, ces conceptions apparaissent insuffisantes pour rendre compte de l'utilité sociale des structures d'ESS. Alors que la conception économique présentée ici fait curieusement l'impasse sur les effets inintentionnels, c'est-à-dire les externalités qui peuvent apparaître ; la référence aux valeurs spécifiques de l'ESS échappe à la conception technique ; et la formalisation d'indicateurs par les acteurs eux-mêmes est toujours sujette à discussion d'objectivité.

Finalement, nous nous situons dans le cadre méthodologique établi par J. Gadrey [2002, 2003]. A savoir : les activités associatives donnent lieu à des « produits indirects »³ de deux natures. Il s'agit « d'une production d'utilité individuelle » quand ces produits indirects concernent les individus usagers de la structure associative. Et, au-delà de cette utilité individuelle, ils peuvent contribuer au développement des produits dont est susceptible de bénéficier un collectif d'individus « non destinataires immédiats ». Ces non-destinataires immédiats apprécient une telle production parce qu'ils y voient des « qualités sociales » diverses : économiques, sociales et environnementales. C'est la raison pour laquelle, ces produits, appelés ici biens publics, peuvent être appréhendés comme des bénéfiques collectifs.

Et, comme le fait remarquer à juste titre J. Gadrey « [la notion de bénéfiques collectifs] *n'a de sens que par rapport à l'existence d'un groupe social plus ou moins influent de "non-destinataires immédiats" manifestant une "préférence" pour ces "qualités sociales" (biens publics), qu'ils considèrent comme constitutives de leur propre "bien-être"* » (GADREY J, 2002, p. 2).

C'est donc à partir de ces bénéfiques collectifs qu'est envisagée l'utilité sociale des structures d'ESS.

Cependant, il existe une ambiguïté autour de la notion de bénéfiques. Elle est souvent interprétée en unique référence à l'idée d'un moindre coût et d'effets utiles individuellement ou collectivement. Par conséquent, l'approche se précise en termes de valeurs ajoutées collectives, renvoyant à une conception globalement efficace de l'action.

Sur la base de cette conceptualisation J. Gadrey [2003], propose une grille analytique extensive des impacts économiques, sociaux et environnementaux à partir d'une typologie déclinée en cinq catégories : l'utilité sociale à forte composante économique ; la contribution à l'égalité dans le développement humain et le développement durable ; le lien social et la démocratie locale ; la contribution à l'innovation économique, sociale et institutionnelle ; l'utilité sociale interne avec « des effets de contagion » externes possibles.

Nous proposons maintenant de présenter cette grille que J. Gadrey qualifie d'« additive » dans la mesure où elle fait la synthèse de nombreux travaux réalisés sur la question de l'utilité sociale des structures d'ESS.

¹ L'utilité sociale s'inscrirait alors dans un triptyque : dispositif, activités et public ; à partir duquel est envisagée l'« utilité communautaire » d'A. Lipietz [2001], mais aussi l'« utilité sociétale » de L. Bastide, M. Garrabé et C. Fas [2001] et celle de J-C. Gosset [2002].

² Pour le CNVA (Centre National de la Vie Associative), les activités associatives d'utilité sociale sont celles qui respectent les principes suivants :

1. la primauté du projet sur l'activité (ou le résultat social sur la production économique) ;
2. la non-lucrativité et la gestion désintéressée ;
3. le fonctionnement démocratique ;
4. l'agrément comme régulateur (CNVA, 1995).

Exception faite du dernier critère, cette approche renvoie en fait davantage aux caractéristiques fonctionnelles de la forme associative qu'aux impacts issus de ses activités.

³ Il s'agit d'une approche concernant l'évaluation des activités de services, dans laquelle la problématique porte sur la prise en compte simultanée du résultat immédiat et du « produit indirect » également appelé « produit médiateur » (Gadrey., 1996).

2.3. GRILLE D'EXAMEN DIFFERENCIE DE L'UTILITE SOCIALE

Avant de présenter les cinq thématiques retenues afin d'apprécier l'utilité sociale des structures d'ESS, nous voudrions apporter deux précisions méthodologiques.

Premièrement, dans le but de contextualiser les notions et actions développées par ces structures, cette grille analytique s'inscrit dans une approche relevant de deux courants économiques, utilisés de manière complémentaire.

1. La démarche s'inscrit dans le courant de l'économie des conventions¹, laquelle met l'accent sur le rôle des règles, des normes sociales et des systèmes de valeurs dans les pratiques économiques. Cette façon de procéder se comprend par la volonté de rendre compte des registres d'actions et de justifications des différents acteurs impliqués.
2. Elle emprunte certains outils au courant régulationniste², qui livre des méthodes d'analyse pour appréhender la variabilité dans le temps et dans l'espace des dynamiques économiques et sociales. De cette manière, l'auteur souhaite faciliter la contextualisation historique et institutionnelle des valeurs ajoutées collectives engendrées par les activités associatives.

Deuxièmement, la proposition centrale est qu'il convient de différencier ce qui relève des performances et de la qualité des services associatifs de ce qui est de l'utilité sociale de ces activités. La thèse défendue est que pour apprécier l'utilité sociale des structures d'ESS il est nécessaire de repérer, de qualifier³ et, lorsque cela est possible, de quantifier les composantes suivantes :

1. préciser les valeurs et objectifs généraux du projet associatif ;
2. décrire les actions et établir un « bilan du volume des activités par type », c'est-à-dire d'une part, en termes de nature des activités et des décisions et, d'autre part, en termes d'orientation des activités en fonction des objectifs sociaux poursuivis ;
3. identifier et analyser les publics bénéficiaires et, à partir de ces données, construire et étudier les couples « type de public/type d'action » ;
4. présenter les ressources mobilisées entendues au sens large c'est-à-dire : financières, bénévoles et partenariales ;
5. enfin, décrire et analyser les impacts et résultats des différentes catégories d'action sur les différents types de publics.

Ces précisions faites, la grille analytique proposée est qualifiée d'évaluation socioéconomique (Richez-Battesti, Gianfaldoni., 2002) dans la mesure où chacun des tableaux des cinq composantes - catégories - de l'utilité sociale sont décomposées en quatre dimensions :

- a. la première renvoie aux concepts de l'économie des conventions en référence au modèle des cités, c'est-à-dire que les registres d'actions mobilisés à titre justificatif sont exprimés en termes de grandeurs⁴ ;
- b. les deuxième et troisième dimensions sont plus proches des conceptualisations de l'école de la régulation dans le sens où les critères d'utilité sociale et les sujets de controverses sous-jacentes sont présentés en interrelations avec un ensemble de contraintes environnementales et institutionnelles ;
- c. la dernière dimension renvoie aux méthodes d'évaluation⁵ envisageables pour chacune des composantes d'utilité sociale mises en avant.

¹ Voir l'annexe 1.

² Pour la présentation complète du courant régulationniste voir l'ouvrage collectif coordonné par R. Boyer et Y. Saillard [1999].

³ Cette démarche est également celle suivie par E. Dacheux et D. Goujon [2002] dans l'optique d'appréhender le circuit économique spécifique porté par l'ESS.

⁴ Voir l'annexe 1.

⁵ Toutes les méthodes susceptibles d'être pratiquées devraient être réalisées conformément aux cinq étapes précédemment décrites.

Les composantes de l'utilité sociale dont fait état cette grille analytique ont, dans certains cas, déjà été mentionnées antérieurement. Cependant à notre connaissance seule la grille de J. Gadrey offre une vision générale, et ce, de la façon suivante¹.

2.3.1. UTILITE SOCIALE A FORTE COMPOSANTE ECONOMIQUE

Cette catégorie de l'utilité sociale des structures d'ESS fait référence aux analyses des actions associatives en termes de richesses économiques créées et/ou économisées et de leur inscription dans un contexte territorial spécifique².

Dans cette démarche, l'étude est faite en termes de « bénéfice économique collectif ». Usuellement, on distingue dans cette catégorie, deux dimensions.

1. dans les situations où l'offre publique ou privée lucrative est envisageable, la capacité des structures d'ESS à fournir des biens ou des services de qualité comparable à un coût inférieur ou égal pour les usagers (bénéfices privés) ;
2. leur capacité à exécuter cette fourniture à un coût inférieur, se traduit de plus en terme « bénéfice économique collectif » pour la collectivité.

L'analyse réalisée ici recouvre seulement ces derniers bénéfices collectifs économiques et se décompose en trois sous-catégories, à savoir :

- moindre coût collectif direct de certains services associatifs³ ;
- réduction indirecte des coûts économiques⁴;
- contributions indirectes à la progression du taux d'activité ou du temps de formation professionnelle⁵.

2.3.2. THEMES DE L'EGALITE, DU DEVELOPPEMENT HUMAIN ET DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Nous trouvons dans cette catégorie un ensemble de variables relatives aux analyses en termes au développement économique et social local égalitaire⁶.

En ce sens, l'analyse porte spécifiquement sur la réduction d'inégalités sociales jugées excessives⁷ en référence à des normes sociales nationales et locales. Pour cela l'analyse s'attache en mettre en exergue la nécessité d'insister sur un ensemble de variables relatives au développement humain.

Ce développement humain est appréhendé à partir de la notion de capacités - capabilities au sens d'A. Sen [2000] -, c'est-à-dire donner aux individus les moyens de leur autonomie - par là même cette vision s'oppose à celle de l'assistanat.

Trois dimensions sont distinguées :

- La cohésion est abordée sous cet angle à partir des impacts des solidarités locales⁸ ;
- Les solidarités internationales y sont analysées comme facteur de développement humain⁹ ;
- Le territoire y est considéré comme une ressource collective à partir de laquelle il est envisageable de contribuer à la réduction des inégalités¹.

¹ Les tableaux complets sont annexés en n°5.

² Pour un bilan analytique et empirique se référer à l'ouvrage collectif coordonné par J-N. [2001].

³ Voir notamment J. Gadrey et *alii.* [1997].

⁴ Voir en particulier L. Favreau et B. Lévesque [1996].

⁵ Cette thématique a émergé initialement des études de J. Delors [1978] et J. DELORS et J. Gaudin [1979], elle a ensuite fait l'objet de rapports administratifs (Commission Européenne, 1995) puis de nombreux travaux scientifiques en particulier ceux du CRIDA de la décennie 1990 (c'est-à-dire J-L. Laville, B. Eme, L. Gardin et L. Fraisse dans notre bibliographie).

⁶ On pensera notamment à se référer à J-L Laville [1996 ; 1998] et à M. Warner [2002].

⁷ Est par là même introduite la notion de justice sociale, sur laquelle l'ouvrage de J. Cohen [1986] offre un éclairage significatif.

⁸ Pour une réflexion sur le concept de solidarité, voir G. Vincent [1997].

⁹ Pour des éléments de controverses voir B. Sanyal [1999].

2.3.3. LIEN SOCIAL ET DEMOCRATIE LOCALE

Cette catégorie complète en grande partie la précédente en ajoutant aux variables susceptibles de participer à la cohésion sociale ce qui relève spécifiquement de la production de lien social.

Dans cet objectif, l'analyse s'attache tout d'abord à décrire les éléments producteurs de liens sociaux² (entraides mutuelles, échanges sociaux etc.) pour ensuite s'intéresser aux procédures démocratiques³ locales propices à accroître cette production de lien social (à travers les espaces de proximité).

2.3.4. CONTRIBUTIONS A L'INNOVATION SOCIALE, ECONOMIQUE, INSTITUTIONNELLE

L'utilité sociale des structures d'ESS analysée à travers cette catégorie innovationnelle⁴ est décomposée, classiquement, en trois niveaux :

- l'innovation dans la détection de besoins socioéconomiques⁵ ;
- l'innovation institutionnelle en terme d'instances créées pour participer à l'élaboration de réponses adaptées à ces besoins⁶ ;
- l'innovation organisationnelle dans les méthodes de résolution⁷.

2.3.5. UTILITE SOCIALE "INTERNE", MAIS AVEC DES EFFETS POSSIBLES DE "CONTAGION" EXTERNE

Dans cet item il est question de mettre en avant les spécificités internes aux structures d'ESS⁸, en termes de dons multiformes, de gouvernance interne démocratique et de professionnalisme des interventions ; comme mode organisationnel alternatif qui pourrait participer à une réflexion plus générale sur les avantages et inconvénients des trois formes organisationnelles (lucratives, étatiques, non lucratives). Cette méthodologie de J. Gadrey nous semble pertinente pour notre propos à de nombreux égards.

Tout d'abord, elle offre une synthèse des principaux axes de recherches développés par les théoriciens de l'ESS.

Et surtout, sans prétendre à l'exhaustivité, elle donne la mesure de ce que pourrait être une analyse multicritère (économiques, sociaux et environnementaux) à partir de l'utilisation de théories pluralistes (économiques, sociologiques, historiques et politiques).

Cette démarche multicritère est de plus susceptible de s'articuler avec des séries d'indicateurs sociaux permettant de comparer les organisations et les secteurs d'activités. Cette présentation de la problématique de l'utilité sociale et la manière dont elle peut être traitée dans le cadre d'appréciations socioéconomiques révèle combien ce champ d'investigation doit être saisi par l'intégralité des acteurs ; qu'ils soient praticiens, financeurs, contrôleurs ou chercheurs. Aujourd'hui, il apparaît qu'il n'est plus envisageable d'étudier le fait associatif sans questionner son utilité sociale.

¹ Son attractivité économique est envisagée comme dépendante : de son dynamisme économique (des unités économiques qui y sont situées) et social (qualité de toute une série de services et de réseaux de relations) ;

de la qualité de vie collective (espace d'échange d'initiatives, de savoirs, de coopération).

Bien que la problématique soit très éloignée de la notre, l'ouvrage initiatique de B. Pecqueur apporte de nombreux éléments d'analyse relatifs à l'attractivité et au développement territorial (Pecqueur B., 2000).

² A partir d'approches différentes, voir les développements de P. Chaniel [1992] ; J. Lagroye [1997] et J. Godbout [1998].

³ On trouvera dans le dernier ouvrage de B. Enjolras [2002a] une importante réflexion sur l'analyse conjointe de la démocratie et des structures d'ESS dans le chapitre 3 (pp 109-145).

Voir également N. Neamtan [2003].

⁴ Cette question est fréquemment abordée en référence à M. Forsé [1984].

⁵ Voir notamment les travaux de D. Démoustier [2000 ; 2001] et B. Eme [1999], et spécifiquement au secteur social : H. Théry [1999].

⁶ Il semble possible d'avoir une vision assez large de la dimension « innovation institutionnelle » portée par les structures d'ESS à partir des travaux de centre de recherche québécois le CRISES, en particulier les travaux suivants : B. Lévesque [2002b] ; Y. Comeau. et *alii.* [2002] ; Lévesque. B., M.C. Malo et J.P. Girard. [1998].

⁷ Le récent ouvrage collectif dirigé par J. Haeringer et F. Traversaz [2002] offre des grilles d'analyse intéressantes sur cette dimension.

⁸ Se référer en particulier à J.L. Laville et M. Nyssens [2000] et à J. Defourny [1994].

Pour une catégorisation des entreprises d'ESS voir Y. COMEAU et *alii.* [2001].

Plus spécifiquement, pour une approche en termes de relations professionnelles voir J-L.Charlot [1996] et F. Mayaux [1999].

3. CONVENTIONS, COMPROMIS ET PARTENARIATS DANS LE CADRE D'UNE ECONOMIE PLURIELLE

Jusqu'à présent notre travail de synthèse des travaux relatifs au fait associatif a mis en évidence deux axes de recherche essentiels.

Le premier concerne la façon dont se dessine progressivement un domaine d'action sociale impliquant une pluralité d'acteurs aux caractéristiques et finalités variées. Cette pluralité pose le problème de leurs combinaisons ou tout du moins de leurs articulations.

Le second axe a trait à la question de l'utilité sociale des structures d'ESS. Celle-ci constitue un enjeu fondamental aussi bien pour la pérennisation du tissu associatif que pour la mise en œuvre de politiques de développement économique et social local (Develtere, 1998).

L'articulation de ces deux thématiques nous amène à aborder la question des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS¹. Il s'agit d'un débat très actif, comme en atteste l'importante littérature consacrée à cette question.

Notons cependant que la plupart des travaux convergent vers une analyse en termes de relations partenariales².

En partant de problématiques aussi diversifiées que celle relative à l'existence ou non de corrélations entre niveaux de financements publics et poids des structures associatives (Tchernonog, 1995) ; ou bien celle sur les procédures démocratiques à promouvoir ou non au sein des instances décisionnelles en charge de l'organisation de ces relations (Lapointe, 2000) ; ou encore celle du modèle politico-administratif sous-jacent (Vaillancourt, 1996 ; 1994) ; se sont les relations de partenariat, ou du moins de coopération, plus ou moins denses, qui sont analysées³.

Un autre point de convergence de ces travaux est qu'ils interrogent les conditions de mise en œuvre des relations partenariales. Certains parlent de phénomènes de banalisation des pratiques associatives à travers des processus de marchandisation (par exemple Mertens et Lefebvre, 2003). D'autres suggèrent une tendance à la normalisation des comportements associatifs à travers le concept d'« isomorphisme institutionnel »⁴ (Enjolras, 1996b en particulier). D'autres encore évoquent les risques d'instrumentalisation des structures d'ESS par celles étatiques (Moreau, 2002, notamment), avec, pour extrême, l'idée d'une relation de fournisseur à client (Noguès, 2003).

Ces analyses critiques interrogent les conditions et procédures à partir desquelles les relations partenariales entre pouvoirs publics et structures d'ESS devraient être construites afin qu'elles se déroulent dans un rapport équilibré.

Nous proposons de livrer des éclaircissements quant à la façon d'appréhender les relations partenariales par la compréhension des comportements en procédant en trois temps.

Tout d'abord, nous ferons un rapide descriptif de ces relations telles qu'elles existent actuellement et telles qu'elles sont analysées en rapport avec la problématique de l'utilité sociale des structures d'ESS. Dans un second nous évoquerons certains modèles théoriques approfondissant la notion de partenariat à partir d'analyses empiriques, d'ampleur internationale, réalisées dans le domaine de l'action sociale.

¹ Nous n'aborderons pas dans ce travail les relations entretenues avec le secteur privé à but lucratif, néanmoins on pensera notamment à citer le travail de J-C. Willard [1995].

² Pour une analyse critique concernant les partenariats locaux, voir le travail de F. Petrella [1999].

³ On pourrait dire que le partenariat met en relation des acteurs aux logiques d'actions différentes et indépendantes, « *et qui en même temps recherchent des compatibilités institutionnelles pour leur coopération* » (Bernier, Bouchard, Levesque, 2002, p. 56). Nous reviendrons sur ce point dans le paragraphe 2.3.3 « Utilité politique et partenariats » de cette partie.

⁴ En référence au travail de W.W. Powell et P.J. Dimaggio [1991], ce concept est défini comme « *un processus contraignant qui force une unité dans une population à ressembler aux autres unités de cette population qui font face au même ensemble de conditions environnementales* » (Enjolras, 1996b, p. 74). Ce processus relève d'un lien de causalité dynamique entre trois formes d'isomorphisme. L'isomorphisme coercitif renvoie à l'influence politique en raison de la place tenue par l'État en tant que régulateur ou financeur des structures associatives. L'isomorphisme mimétique résulte de l'application de solutions trouvées par d'autres entités dans des situations d'incertitude, permettant ainsi de réaliser des économies en évitant les coûts de recherches de solutions. Enfin, l'isomorphisme normatif recouvre le mouvement de professionnalisation, c'est-à-dire de recherche de professionnalité des intervenants associatifs et de professionnalisme des interventions.

Nous terminerons en exposant la façon dont la prise en compte de l'utilité politique - que nous définirons - des structures d'ESS constitue un atout fondamental à la compréhension des relations partenariales entre pouvoirs publics et structures d'ESS dans le champ de l'action sociale.

3.1. DES CONVENTIONS POLITICO-ECONOMIQUES...

Empiriquement, il semble que les relations partenariales sont aujourd'hui essentiellement assises sur des rapports contractuels impulsés par les instances étatiques dans une visée régulatrice. Ce constat soulève des questions d'ordre politico-administratif compte tenu de l'attention portée aux dimensions conventionnelles dans la reconnaissance de l'utilité sociale et la régulation des structures d'ESS. A savoir, comment s'établissent les compromis contractuels et quelles en sont les conséquences pour les différentes parties prenantes ? Quels sont les référentiels utilisés par les acteurs impliqués et lesquels prédominent dans les équilibres institutionnels établis ?

Un récent ouvrage consacré aux services sociaux, et plus spécifiquement à l'aide aux personnes âgées, a livré un bilan analytique à partir d'une approche comparative à l'échelle européenne (Laville et Nyssens, 2001). Les notions de « régulation tutélaire » et de « régulation concurrentielle » mobilisées dans cette étude, et initialement développées par B. Enjolras dans le cadre de son doctorat d'économie, nous semblent dotées d'une incontestable valeur heuristique.

Ces notions sont définies de la façon suivante :

TABLEAU 5 : LES FORMES DE REGULATION AUJOURD'HUI.

Formes de régulation Critères	Tutélaire	Concurrentielle
Mode de financement	Budget global et prospectif ou prix de journée et/ou forfait	- Participation des usagers, - Subvention - Avantages fiscaux et réductions de charges
Fixation des dotations budgétaires	Approbation par la puissance publique du budget d'exploitation	Subventions discrétionnaires éventuelles
Contrôle des investissements	Autorisation d'équipements (approbation de la section d'investissement)	
Contrôle des coûts	Agrément des conventions collectives	
Contrôle de la démographie des équipements	- Planification - Schéma - Autorisations	
Révélation de la demande	Commission d'évaluation et d'attribution	Expression libre de la demande
Solvabilisation	Aide à la pierre (subvention de la structure)	Aide à la personne (prestation en espèces, incitations fiscales)
Protection de l'utilisateur	- Autorisation - Habilitation	Agrément (cahier des charges)
Tarification	En fonction du revenu : - ticket modérateur - barèmes (effets redistributifs)	Prix du marché (effets neutres ou anti-redistributifs)

Source : Enjolras, 1995, p. 205.

Précisons que ces deux formes de régulation, en œuvre aujourd'hui, ne sont pas exclusives l'une de l'autre.

Par rapport à nos questionnements sur le niveau de reconnaissance de l'utilité sociale de l'ESS, ces formes de régulations font émerger deux modalités distinctes.

- Dans la régulation tutélaire, l'utilité sociale est définie, codifiée et contrôlée par les pouvoirs publics. Elle est par conséquent institutionnalisée et sous-entend un accord préalable des différentes parties prenantes.
- Dans la régulation concurrentielle, l'utilité sociale est finalement le produit des actions individuelles et rationnelles de chaque acteur. Néanmoins la question de la reconnaissance de l'utilité sociale des structures d'ESS reste entière compte tenu des désaccords d'interprétation qu'elle peut engendrer entre les différentes entités impliquées (différences de logiques et de stratégies).

Le débat sur les critères et le niveau de reconnaissance de l'utilité sociale des structures d'ESS se déplace par conséquent sur la base même à partir de laquelle une forme de régulation est construite¹. Il s'agit d'analyser l'accord, ou du moins le compromis, sur lequel ces formes de régulation reposent.

Si, dans le cas de la régulation tutélaire la mise en place d'instances décisionnelles, telle que la Commission d'évaluation et d'attribution, offre la possibilité de construire un espace de délibération, ce mode de gouvernance ne reste pas sans soulever de questions. Est-il à même de garantir aux différentes parties prenantes représentativité ? La reconnaissance des caractéristiques identitaires de chacune ? Et si oui, ce type de mode de gouvernance est-il réellement souhaitable ?²

¹ Pour une discussion sur la construction de forme de régulation voir notamment C. Du Tertre [1995].

² En effet, cela amène à considérer également les problèmes de crédibilité. Sur ce point l'approche en termes de confiance développée par L. Karpik [1996] pourrait apporter certains axes de compréhension.

Dans le cas de la régulation concurrentielle, le compromis implicite sur lequel elle est basée est le résultat des performances respectives de chaque acteur, laissant aux pouvoirs publics la charge d'établir les règles juridico-administratives auxquelles les structures d'ESS devraient se conformer (on pensera entre autre aux règles nécessaires afin d'identifier les « fausses associations »)¹.

Malgré leurs différences, ces deux formes de régulation et de reconnaissance de l'utilité sociale des structures d'ESS partagent cependant un trait commun : elles reposent essentiellement sur la responsabilité et sur le pouvoir coercitif des pouvoirs publics (Arnoult-Brill, 2001). On peut donc dire que les structures d'ESS demeurent dans les deux cas des auxiliaires des pouvoirs publics.

Pour cette raison, J-L. Laville et M. Nyssens introduisent l'hypothèse du bien-fondé de la construction d'une « régulation conventionnée ». Ce concept est forgé afin d'étayer l'idée selon laquelle il conviendrait de soumettre l'attribution des subventions publiques à « *une condition d'accord sur des règles définies à partir de ce que les différents acteurs concernés conviennent de retenir comme critères pertinents pour le développement des services* » (Laville et Nyssens, 2001, p. 250). L'utilité sociale y serait ainsi conjointement définie, à partir de débats publics, envisagés comme des lieux de confrontation des valeurs accordées aux actions menées.

C'est dans la même sens que, dans le hors série pratique d'Alternatives Économiques consacré à l'utilité sociale, P. Frémeaux se pose la question suivante : « *la sanction du marché et celle de la démocratie représentative suffisent-elles à déterminer l'utilité d'un bien ou d'un service ?* » (Frémeaux, 2003, p.5), ou que, quelques pages plus loin, B. Eme écrit un véritable plaidoyer en ce sens, intitulé « Définir l'utilité sociale par des débats publics » (Eme, 2003, pp. 47-48).

Ces analyses laissent supposer que la régulation conventionnée est la plus à même de rendre compte de l'utilité sociale des structures d'ESS dans le cadre d'actions portées par une pluralité d'acteurs.

De plus, cette forme de régulation devrait permettre de résoudre un certain nombre des problèmes précédemment soulevés. Tout d'abord, cette régulation implique un subventionnement lié à la prise en compte de la finalité sociale du service, c'est-à-dire à l'internalisation des externalités collectives. Ensuite, elle suppose la production d'un compromis raisonnablement établi par les différentes entités, et par là même un certain niveau de réciprocité et de représentativité des acteurs et de leurs référentiels. Enfin, elle constitue une réponse aux problèmes de coordination des différents dispositifs et par là même des acteurs, dans la mesure où elle est le résultat d'un processus de production de compromis².

Pour conclure cette analyse causale entre forme de régulation, légitimité de l'action collective et utilité sociale des structures d'ESS, nous exposerons une étude menée à partir du cadre théorique de l'économie des conventions³. Il nous semble intéressant de faire une synthèse de ces réflexions à partir de la thèse de B. Enjolras, selon laquelle « *le concept d'utilité sociale peut jouer le rôle de bien commun à condition qu'il ne soit pas réduit à un principe appartenant à un monde mais qu'il soit fondé sur des critères émanant de différentes figures de compromis* » (Enjolras, 1999a, p. 118).

Dans cette perspective, concernant les associations de services, l'auteur propose de procéder de la manière suivante afin de prendre acte des deux thématiques auxquelles nous sommes intéressés ici.

¹ Voir à ce propos les travaux critiques de P. Kaltenbach [1995].

² Un grand nombre d'outils conceptuels et analytiques sur la production de compromis est fourni en annexe 5.

³ Voir l'annexe n°1.

TABEAU 6 : NATURE DE L'ASSOCIATION/NATURE DE SON UTILITE SOCIALE

Type d'associations	Nature du compromis de logiques d'action	Critère constitutif de l'utilité sociale
Association intégrée à l'appareil public. [par exemple, le FONJEP].	<ul style="list-style-type: none"> - Socialisation - Intermédiation 	<ul style="list-style-type: none"> - Mission de service public - Rôle de médiation
Association chargée d'une mission de service public [par exemple, les hôpitaux privés associatifs]	<ul style="list-style-type: none"> - Socialisation - Économie mixte - Légitimation - Intermédiation - Révélation de la demande sociale 	<ul style="list-style-type: none"> - Mission de service public - Forme de la gestion - Apprentissage de la vie publique - Rôle de médiation - Rôle de repérage des besoins
Association menant une activité d'intérêt général [par exemple, les centres de formation s'adressant à des chômeurs de longue durée]	<ul style="list-style-type: none"> - Économie mixte - Légitimation - Contractualisation - Médiation - Révélation de la demande sociale 	<ul style="list-style-type: none"> - Forme de la gestion - Apprentissage de la vie publique - Rôle de médiation - Rôle de repérage des besoins
Association caritative ou philanthropique [par exemple, les Restos du cœur]	<ul style="list-style-type: none"> - Économie solidaire - Légitimation - Contractualisation - Solidarités volontaires - Intermédiation - Révélation de la demande sociale - Participation 	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation de ressources solidaires (don, bénévolat...) - Action personnalisée - Production de lien social - Rôle de médiation - Rôle de repérage des besoins - Expression de la citoyenneté
Association de service de proximité ou communautaire [par exemple, les crèches parentales]	<ul style="list-style-type: none"> - Économie solidaire - Proximité - Solidarités volontaires - Contractualisation - Intermédiation - Révélation de la demande sociale - Participation 	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation de ressources solidaires - Enracinement - Production de lien social - Action personnalisée - Rôle de médiation - Rôle de repérage des besoins - Expression de la citoyenneté

Source : Enjolras, 1999a, p. 119.

La catégorie « association intégrée à l'appareil public » renvoie aux structures d'ESS créées à l'initiative des pouvoirs nationaux ou locaux. Outre cette caractéristique, elles se distinguent par la présence en leur sein de représentants des entreprises lucratives et des administrations publiques. Elles sont missionnées d'intérêt public et ont un rôle intermédiaire entre pouvoirs publics et société civile.

La seconde catégorie est l'« association chargée d'une mission de service public ». Il s'agit des associations qui gèrent un service public à partir de leurs propres ressources (financières, humaines et matérielles) ou des associations de sous-traitance - prestataires. Elles n'ont dans ce cas qu'un rôle organisationnel en tant que gestionnaire ou prestataire habilité par les pouvoirs publics et non un pouvoir décisionnel. Cette habilitation se comprend alors principalement par le caractère intermédiaire qu'elles assument facilitant la détection de besoins sociaux et leur socialisation auprès des pouvoirs publics compétents.

La troisième catégorie, « association menant une activité d'intérêt général », se distingue des deux précédentes par une contractualisation négociée avec les pouvoirs publics. Cette négociation permet, contrairement aux deux cas précédents, de considérer la dimension d'économie plurielle via la mixité des logiques d'action ainsi

représentées. Ce faisant, elle permet tout à la fois la mise en œuvre de prestations adaptées et personnalisées et l'application de règles générales.

La quatrième, « association caritative ou philanthropique », introduit de surcroît l'ensemble des variables relatives aux solidarités et participations volontaires. Ces dimensions sont appréhendées aussi bien comme des caractéristiques identitaires que comme des critères d'utilité sociale supplémentaires au sens où elles témoignent de l'expression d'une citoyenneté.

Enfin la cinquième catégorie d'associations, « association de service de proximité ou communautaire » appelle de plus à prendre en compte les variables liées à la proximité physique et morale des associations avec les publics et territoires concernés et/ou visés. Cette proximité sociale et locale constitue un autre critère d'utilité sociale.

Cette façon de conceptualiser les caractéristiques de la forme associative et son utilité sociale parallèlement aux missions relevant des compétences des pouvoirs publics, pourrait constituer un socle à la détermination de l'utilité sociale des structures d'ESS.

Cette proposition se justifie par deux séries d'arguments.

D'une part, les quelques modèles théoriques relatifs aux relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS considèrent fréquemment comme variable explicative essentielle les fonctions et missions de chacune de ces deux formes organisationnelles - ce que nous étudierons dans le prochain chapitre.

D'autre part, supposer que les structures d'ESS participent directement à la détermination de leur utilité sociale conduit à analyser leur rôle politique, ou encore leur utilité politique dans la définition et la mise en place des modes de gouvernance - ce à quoi nous nous attacherons dans notre dernier chapitre.

3.2. ... AUX CONVENTIONS SOCIOPOLITIQUES ET A LEUR EVOLUTION

Avant d'aborder la thématique de l'utilité politique des structures d'ESS en tant que variable explicative de la forme des relations entretenues avec les pouvoirs publics il convient de faire une synthèse de l'état actuel des recherches sur le thème des partenariats.

Comme nous l'avons vu, nombreuses sont les théories économiques qui se sont fixées pour objectif d'élaborer des modèles explicatifs du développement des structures d'ESS et d'analyser la répartition entre les trois formes organisationnelles dans la production et la distribution des biens et services. Elles n'ont que très peu fait mention des relations que ces formes organisationnelles peuvent entretenir entre elles.

Exception faite des analyses menées dans le cadre de la « théorie des origines sociales », sur laquelle nous désirons revenir brièvement. Rappelons, que cette théorie, ainsi que les analyses complémentaires ou critiques forgées par la suite, concernent le champ des services sociaux et développent une analyse comparative à l'échelle internationale.

La thèse développée est que les échecs philanthropiques¹ conduisent à la mise en place de relations - essentiellement financières - d'interdépendance mutuelle entre les pouvoirs publics et le tiers secteur² (Salamon et Anheier, 1996 ; 1998).

Cette thèse s'appuie sur deux hypothèses. La première est que plus les dépenses publiques de protection sociale sont élevées, plus le tiers secteur est étendu. La seconde hypothèse veut que plus les dépenses publiques de protection sociale sont élevées, plus la part des financements publics dans les ressources du tiers secteur est élevée.

Appliquées aux champs de l'éducation, de la santé, et des services sociaux, leurs études empiriques confirment la première hypothèse, non la seconde (Salamon et Anheier, 1996, p. 25 ; 1998, p. 234).

¹ Lesquels ont été présentés dans la 1^{ère} partie chapitre 1.3. « Une analyse triangulaire d'échecs organisationnels ou l'apparition de complémentarité ».

² En correspondance avec les analyses présentées dans les développements qui suivent, nous reprenons les terminologies utilisées par les auteurs. Aussi, le lecteur retrouvera les dénominations de tiers secteur, d'organisations à but non lucratif etc., présentées dans la première partie du présent travail.

Malgré tout, leur analyse empirique les conduit à distinguer quatre modèles de développement du secteur privé à but non lucratif en fonction du niveau des dépenses publiques de protection sociale et de la taille du secteur privé sans but lucratif :

- le modèle libéral (« liberal model »), dans lequel le secteur privé à but non lucratif est fort et le niveau de dépenses publiques de protection sociale faible (typique de la Grande-Bretagne et des États-Unis) ;
- le modèle étatique (« statist model ») caractérisé par la prédominance des aides assurées par les familles elles-mêmes, concordant avec un faible engagement financier de l'État et une taille limitée du tiers secteur (exemple : le Japon) ;
- le modèle social-démocrate (« social democratic model ») où il existe un haut niveau de dépenses publiques de protection sociale et un développement limité du tiers secteur (exemples types : les pays scandinaves) ;
- le modèle corporatiste (« corporatist model ») dans lequel le niveau des dépenses publiques pour le système de protection sociale est élevé et le tiers secteur tient une place importante (exemples : France et Allemagne).

En réalité, en adoptant une définition très large du partenariat - à savoir le soutien financier des pouvoirs publics - ce modèle n'informe pas sur la nature des relations entre les structures d'ESS et les pouvoirs publics. Sont-elles conflictuelles, consensuelles, coopératives, partenariales ?

Partant de la distinction entre le principal financeur et le principal prestataire de services sociaux, B. Gidron, R.M. Kramer et L.M. Salamon [1992] vont tenter de combler cette lacune. Cette distinction apporte un affinement analytique important puisqu'ils proposent une typologie des relations entre le tiers secteur et les pouvoirs publics déclinée de la façon suivante :

- « government dominant model », dans lequel les pouvoirs publics assurent les deux fonctions ;
- « dual model », caractérisé par le fait qu'à la fois les pouvoirs publics et le tiers secteur assurent les deux fonctions avec peu de relations entre eux. Ce qui peut se traduire de différentes façons : le tiers secteur peut être un supplément ou un complément dans la fourniture de services assurée par les pouvoirs publics ;
- « collaborative model », où les pouvoirs publics financent, et le tiers secteur fournit la plupart des services, en collaboration mutuelle. Précisons qu'en considérant le pouvoir de décision et de négociation du tiers secteur en tant que fournisseur de services, les auteurs distinguent deux sous-modèles. Un modèle dit « collaborative-vendor » lorsque le tiers secteur dispose d'un faible pouvoir - dans ce cas les structures non lucratives sont considérées comme des auxiliaires des pouvoirs publics chargés d'exécuter les programmes publics. Le second sous-modèle est dit « collaborative-partnership » car le tiers secteur détient un pouvoir de décision et de négociation dans le processus d'élaboration des politiques et dans la conduite des programmes publics ;
- « third sector dominant model », où le tiers secteur assure à la fois le financement et la prestation de services.

Notons que si cette typologie permet de tester la thèse de l'existence d'une forte interdépendance entre les pouvoirs publics et les structures d'ESS en réalité seuls les modèles « collaborative-vendor » et « collaborative-partnership » permettent d'appréhender la diversité des modes de collaboration et la complexité de la figure partenariale.

L'apport important de cette analyse est l'introduction de la possibilité de concurrence entre pouvoirs publics et structures d'ESS, représentée par le modèle dual.

Pour autant, la prise en compte des seules variables relatives d'une part à la production et à la distribution des services et d'autre part, aux relations financières entre pouvoirs publics et structures d'ESS apparaît bien insuffisante pour identifier la nature des relations qu'elles entretiennent. A ce stade, il est simplement possible de mesurer le degré et la façon dont ont lieu les stratégies d'externalisation et de délégation des services publics.

Aussi, un certain nombre d'auteurs insistent sur l'importance de considérer d'autres variables, essentiellement d'ordre communicationnel, lors des processus de prise de décision afin de caractériser la nature des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS.

Ainsi en est-il de l'analyse effectuée par S. Kuhnle et P. Selle [1992]. De surcroît à la distinction traditionnelle entre autonomie et dépendance du tiers secteur par rapport aux financements et contrôles publics, ces auteurs prennent en compte la distance que les organisations privées à but non lucratif entretiennent avec les pouvoirs publics via la portée, la fréquence et la facilité de leur communication et de leurs contacts.

En introduisant cette variable supplémentaire – « distance entretenue par les organisations privées à but non lucratif par rapport aux financements et contrôles publics » -, les auteurs distinguent quatre modèles de relations entre pouvoirs publics et tiers secteur dans le champ des services sociaux.

Cette conceptualisation est réalisée sur la base de la distinction des dimensions institutionnelle, organisationnelle et communicationnelle de la façon suivante :

- « dépendance intégrée » : les organisations privées à but non lucratif ont une relative grande autonomie organisationnelle bien qu'elles sont dépendantes des financements publics car les services qu'elles fournissent s'inscrivent dans un système de protection sociale plus général et global (exemple type : l'Allemagne) ;
- « dépendance séparée » : les organisations privées à but non lucratif sont à la fois dépendantes des financements publics et distantes de ces derniers en termes de communication et de contacts (exemple type : l'Italie) ;
- « autonomie intégrée » : les organisations privées à but non lucratif ont une importante autonomie organisationnelle et financière par rapport aux pouvoirs publics, les deux entretenant des contacts aisés compte tenu d'une proximité culturelle (exemple type : les Pays-Bas) ;
- « autonomie séparée » dont la schéma général est une distance et une indépendance financière des organisations privées à but non lucratif (exemple type : l'Espagne).

L'introduction de cette variable communicationnelle amène à prendre en compte les logiques d'action portées par les deux catégories d'acteurs que sont les pouvoirs publics et les structures d'ESS.

De la même façon, B. Enjolras [1999b] analyse le partage des compétences et autorités des pouvoirs publics avec d'autres acteurs - qualifiés de groupes d'intérêts, comprenant les structures d'ESS - en prenant en compte de plus le degré de communication entre l'État et ces derniers. La variable communicationnelle est envisagée exclusivement dans la phase « révélation des demandes » sociales.

Cette axiomatique amène ainsi l'auteur à distinguer la nature des relations existantes entre État et associations de la manière suivante :

TABLEAU 7 : NATURE DES RELATIONS ETAT-ASSOCIATIONS

Révélation des demandes	Financement	Offre	Relation État-associations
Associations	Associations	Associations	Monopole associatif
Associations	État	Associations	Système de tiers paiement
Associations	État	État	Corporatisme
État	État	Associations	Sous-traitance
État	État	État	Monopole public

Source : Enjolras, 1999c, p. 43.

Cette analyse met en évidence le fait que même si les structures d'ESS occupent une place influente dans l'offre de services sociaux cette situation peut relever d'une stricte relation de sous-traitance et non d'une relation partenariale¹.

¹ En effet, l'auteur, dans son analyse de 1999b, considère, de façon assez schématique, qu'il existe deux modèles. Le premier, dit pluraliste, est caractérisé par le fait que l'État consulte lors du processus décisionnel différents groupes d'intérêt, en demeurant le lieu de « révélation de la demande ». Les groupes d'intérêt sont donc incités à devenir des offreurs, d'une part, pour répondre la demande insatisfaite par l'offre financée par les pouvoirs publics et, d'autre part, pour accroître leur pouvoir de négociation. Dans le second modèle, dit néo-corporatiste, l'État associe les différents groupes d'intérêt au processus décisionnel, partageant ainsi une partie de son autorité. Les différents groupes d'intérêts exerçant une influence et un contrôle sur l'offre publique ne sont pas incités à devenir directement offreurs.

Aussi finalement dès lors que les structures d'ESS ne sont pas associées aux processus décisionnels, elles sont alors instrumentalisées comme de simples auxiliaires des pouvoirs publics - ce qui rejoint la conclusion précédemment faite par J-L Laville et M. Nyssens, présentée au chapitre 3.1 « Des conventions politico-économiques.... » de la présente partie.

La nature des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS ne peut donc se déduire seulement de la position que ces dernières occupent dans l'offre de services sociaux et du soutien financier dont elles bénéficient.

Il convient de plus de prendre en compte le rôle joué par ces dernières dans les processus décisionnels, ainsi que l'attitude des pouvoirs publics à leur égard. En somme, il est nécessaire également de considérer l'utilité politique des structures d'ESS.

3.3. UTILITE POLITIQUE ET PARTENARIATS

Aborder à ce niveau de notre travail, l'utilité politique des structures d'ESS est nécessaire. En effet, nous avons montré la façon dont, dans le cadre d'une économie plurielle, les structures associatives peuvent occuper un rôle intermédiaire entre les pouvoirs publics et la société civile (Lewis, 1997).

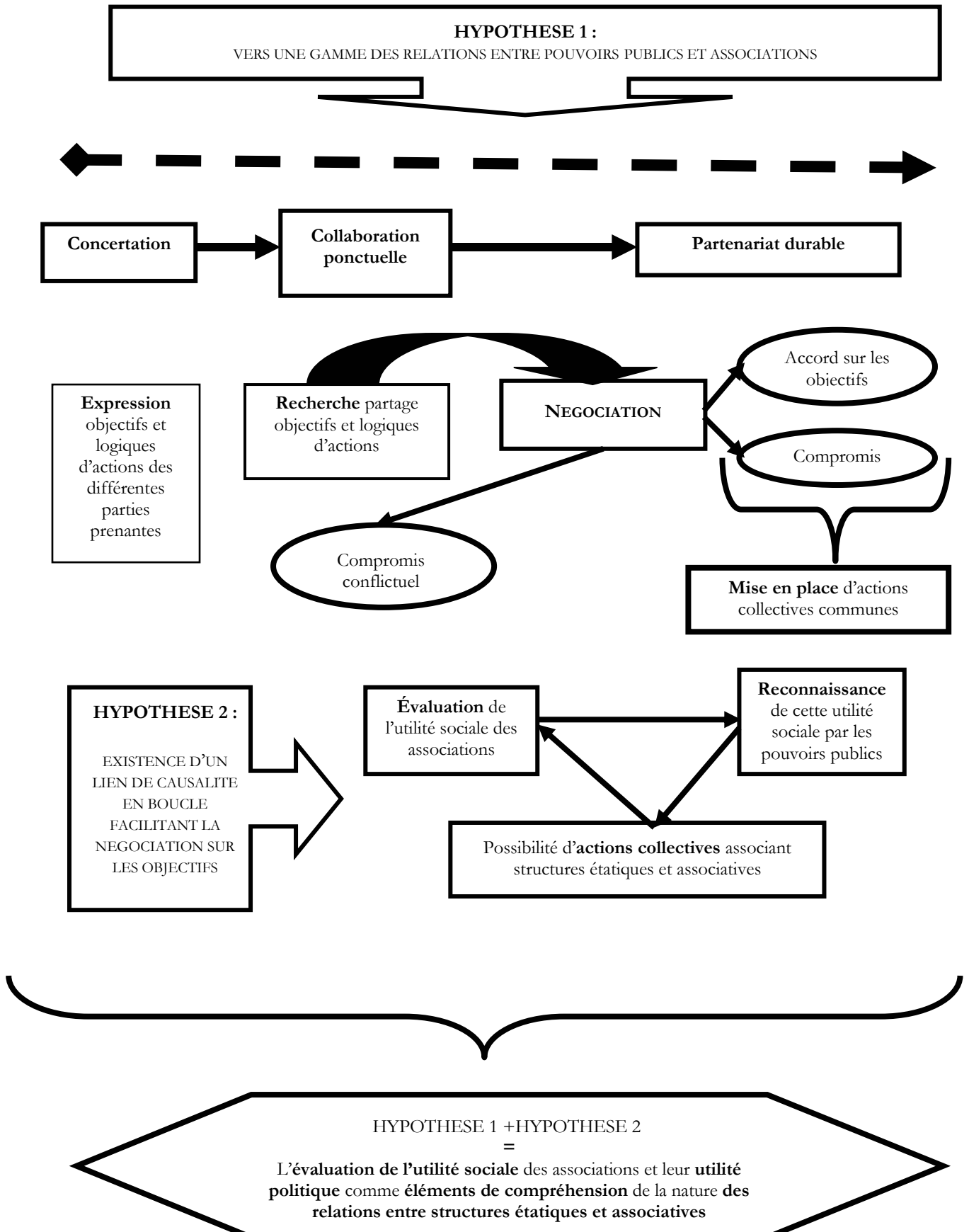
Cette position, n'est pas pour autant la simple résultante de leurs caractéristiques organisationnelles. Afin que cette position soit effective, les structures d'ESS doivent, de plus, être légitimes - et légitimées - pour occuper ce rôle. Certes ce niveau de légitimité relève en partie de la démonstration de leur utilité sociale, mais il est également la conséquence d'une certaine utilité politique. Utilité sociale et utilité politique deviendraient ainsi les deux paramètres fondamentaux à l'instauration de relations partenariales.

Ces éléments reviennent à soutenir l'hypothèse selon laquelle l'utilité sociale des structures d'ESS doit être déterminée par des processus communicationnels impliquant un rôle et un poids des structures d'ESS; rôle et poids devant faire l'objet d'une reconnaissance des pouvoirs publics afin qu'il y ait une réelle reconnaissance de cette utilité sociale.

Une fois admis ce lien de causalité réciproque, reste à savoir comment les processus communicationnels nécessaires à chacune de ces trois étapes, se réalisent. Compte tenu des outils analytiques exposés précédemment, on peut émettre l'idée selon laquelle il existerait une gamme des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS. Cette gamme des relations est envisagée à partir d'un continuum d'étapes communicationnelles envisagé de façon séquentielle. Ce continuum rend compte de la complexité des processus d'établissement d'un partenariat durable. Cette complexité réside essentiellement dans le risque de rupture au cours des processus communicationnels comme en témoigne la phase centrale de la négociation car c'est à ce niveau qu'a lieu la production de compromis.

Nous proposons d'explicitier les hypothèses émises ci-dessus à partir d'une figure élaborée par nos soins.

FIGURE 3 : UNE HIERARCHIE DES RELATIONS ENTRE POUVOIRS PUBLICS ET STRUCTURES D'ESS ?



Aussi, quelle que soit la forme des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS - concertation, coopération ou partenariat - leur opérationnalité nécessite la reconnaissance par les pouvoirs publics de l'utilité politique des structures d'ESS.

Comment aborder cette thématique de l'utilité politique des structures d'ESS ?

La récente recherche menée par Y. Priou [2002], concernant les politiques sociales fournit des éléments d'analyse tout à fait à propos.

L'utilité politique des structures d'ESS y est abordée en terme de fonction tribunitienne.

La fonction tribunitienne est définie comme « *l'ensemble des actions visant, d'une part, à faire reconnaître par la collectivité certains besoins de la population comme des besoins collectifs ou sociaux et, d'autre part, à faire contribuer la puissance publique à la satisfaction de ces besoins, voire à modifier les décisions de production des grandes firmes capitalistes* » (Priou, 2002, p. 31).

Autrement dit, certaines¹ structures d'ESS jouent « *un rôle de médiation, et plus précisément de médiation civique, ou politique, au sens noble du terme, entre besoins sociaux et système de décision publique* » (Belorgey, 2000, p. 49).

L'exercice de cette fonction tribunitienne nécessite une légitimité des structures d'ESS à participer à la définition des besoins sociaux et à l'élaboration des politiques sociales. Compte tenu de la définition retenue, cette légitimité est abordée en premier lieu par la variable « insertion dans la société civile » de la structure d'ESS en question. Cette composante regroupe la prise en considération :

- « *du nombre et de la notabilité des bénévoles qu'il regroupe ;*
- *de l'importance du montant des dons et des legs provenant de la générosité du public² ;*
- *de sa capacité à porter la parole d'une population dépassant la sphère des seuls adhérents ;*
- *de son aptitude à relayer ses positions auprès du plus grand nombre* » (Priou, 2002, p. 38).

A cette « capacité de mobilisation » de la société, le modèle ajoute une seconde variable de légitimité des structures d'ESS dès lors qu'elles sont prestataires de services. De nature davantage socioéconomique que sociopolitique, il s'agit de :

- leur poids économique, c'est-à-dire les données financières (dépenses globales) et humaines (nombre d'emplois) ;
- leur capacité à élaborer un diagnostic social³.

Distinguant donc deux fonctions, l'une politique - fonction tribunitienne - et l'autre économique - prestation de biens et de services sociaux -, lesquelles peuvent être exercées seules ou conjointement, le cadre conceptuel adopté s'affine en analysant les interactions entre ces deux fonctions.

Une structure n'ayant initialement qu'une fonction économique peut tirer avantage à développer une fonction tribunitienne dans la mesure où la probabilité d'élargir ainsi son autonomie et la portée de ses activités est forte. Inversement, dans l'hypothèse où en acquérant une reconnaissance en tant que prestataire des biens et services sociaux, une structure d'ESS n'ayant jusqu'alors investie que la fonction politique, aura fort probablement un pouvoir de négociation accru.

Ces outils analytiques nous permettent de dresser le constat suivant pour le cas français.

Dans le champ des services sociaux depuis les années 1980 les pouvoirs publics s'ouvrent à la concertation. En atteste l'association des structures d'ESS à l'élaboration de certaines lois sociales, telles le Revenu Minimum d'Insertion (RMI) en 1988, la loi relative à la lutte contre les exclusions en 1998.

¹ Précisons « certaines » car, dans la mesure où cette fonction est indépendante des caractéristiques organisationnelles de la forme privée non lucrative, on ne peut l'associer à toutes les structures d'ESS.

² Ces deux premiers éléments renvoient au soutien de la société civile dont la structure bénéficie, soutien dont l'importance la rend d'autant plus crédible lors de négociations avec les pouvoirs publics.

³ Dont la pertinence est envisagée à partir de l'expérimentation de nouvelles réponses aux besoins identifiés, d'une part et, d'autre part, de l'importance du nombre de bénéficiaires, et surtout de la participation et de l'adhésion de ces derniers à l'expression de l'organisation.

Ces dernières années, un nouveau phénomène est apparu, pouvant conduire à une évolution vers une collaboration plus ou moins durable caractérisant les relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS.

Il s'agit de signatures de chartes, comme la « Charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations regroupées au sein de la Conférence Permanente des Coordinations Associatives (CPCA) » ratifiée par l'État le 1^{er} juillet 2001, ou encore la « Charte d'orientation des relations entre le Ministère de l'Emploi et de la Solidarité et l'Union Nationale et Interfédérale des Oeuvres et Organismes Privés Sanitaires et Sociaux (UNIOOSS), représentant les associations des secteurs sanitaire, social et médico-social, pour un développement des solidarités », ratifié, elle, le 27 mars 2002.

Cette hypothèse d'un mouvement vers la collaboration se comprend par la conjugaison de deux déplacements.

D'une part, les signatures de chartes peuvent être interprétées comme une volonté de renforcer le respect mutuel des rôles des pouvoirs publics et des structures d'ESS, à l'instar de ce que l'on peut lire dans le préambule de la « Charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations regroupées au sein de la Conférence permanente des coordinations associatives (CPCA) » où l'État reconnaît « *l'importance de la contribution associative à l'intérêt général dont il est garant* ». Cette évolution vers la collaboration se traduit ainsi par un accroissement de l'implication des structures d'ESS dans l'élaboration des politiques sociales dans la mesure où la signature de telles chartes favorise la reconnaissance de la contribution des « collaborateurs privés au service de l'intérêt général » (Ligneau, 2001, p.17).

D'autre part, ce mouvement peut se comprendre par une transformation de l'État-Providence (Bernier, Bouchard et Lévesque, 2002 ; Lévesque, 2002a¹ ; Enjolras, 1999b). Face à l'ampleur des besoins collectifs, les pouvoirs publics sont à la recherche de nouveaux modes de définition des besoins sociaux et des réponses à mettre en œuvre afin de maîtriser la progression des dépenses de protection sociale et d'accroître la qualité des prestations fournies. Les structures d'ESS, quant à elles, cherchent à accroître leur légitimité en tant qu'acteur de l'action sociale. Dans cette optique, elles tentent de mieux prendre en considération les usagers, de dynamiser² leur projet - ou de le revitaliser pour les plus anciennes - en s'appuyant davantage sur les partenaires locaux parmi lesquels se trouvent les pouvoirs publics locaux.

Il semble donc que dans le champ de l'action sociale les relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS en France ne sont pas actuellement ancrées dans des relations partenariales durables telles que nous les avons envisagées dans la figure n°4.

Peut-être conviendrait-il toutefois de nuancer ce propos dans le sens où l'on pourrait tout de même dire qu'elles tiennent une position de « partenaires experts » (Priou, 2002, p. 65) car depuis les années 1980 l'État leur reconnaît des qualités en matière de savoir-faire dans la gestion des établissements et des services sociaux.

¹ Dans ce travail, visant à mettre en perspective les raisons pour lesquelles il convient de repenser les rapports entre sphère publique, privée lucrative et privée non lucrative, le renouvellement de l'État-Providence est placé au cœur de l'analyse. En référence aux travaux d' A. Giddens [1999] l'auteur préconise le passage « d'un « État-Providence négatif » orienté vers le passé, la protection et le curatif, à un « État-Providence positif », misant sur l'investissement social pour préparer l'avenir, permettre aux personnes d'affronter les risques plutôt que de simplement les protéger » (Lévesque, 2002a, p. 11).

² L'exemple le plus souvent mentionné en la matière est celui des crèches parentales. Sur le cas des crèches, le récent travail réalisé par l'équipe de recherche CRIDA/LSCI est à ce propos très complet (CRIDA/LSCI, 2002).

SYNTHESE DE LA 2^{EME} PARTIE

L'analyse de l'imbrication des choix techniques et politiques a été le fil conducteur de notre questionnement sur l'évaluation des productions associatives.

Dans cette perspective, nous avons commencé par fournir les éléments techniques sous-jacents à cette problématique. C'est-à-dire que nous avons présenté les *fondements méthodologiques de l'élaboration de protocoles d'évaluation*, puis nous avons caractérisé le *contexte politico-économique* dans lequel cette problématique est apparue et défini les principaux concepts utilisés dans les travaux relatifs à l'utilité sociale des structures d'ESS.

Cette façon de procéder nous a semblé nécessaire pour trois raisons essentielles :

1. distinguer clairement ce qui relève des spécificités de la forme associative de ce qui relève de *leurs performances* ;
2. poser les jalons d'une méthode analytique capable de rendre compte des *impacts économiques, sociaux et environnementaux* des actions associatives, qu'ils soient à court terme ou qu'ils aient des effets plus durables ;
3. définir un ensemble de concepts adéquats à la *pluridimensionalité de l'action associative* dans le champ social.

Nous avons montré comment ce *caractère pluriel* de l'action sociale se cristallise à différents niveaux de l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS. Cette pluralité apparaît tout à la fois dans la dimension technique via la combinaison souhaitable de plusieurs critères - voire méthodes - d'évaluation, et dans la dimension politique, à travers la diversité des finalités que pourrait revêtir cette évaluation.

Pour cette raison, nous avons présenté un modèle à la fois socioéconomique et sociopolitique rendant compte de ces deux dimensions, réalisé en termes de *bénéfices collectifs* issus des productions associatives.

Compte tenu du lien apparent entre l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS et la régulation des activités associatives, nous avons été amené à aborder la thématique des *relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS*.

A partir d'analyses empiriques, nous avons émis l'hypothèse d'une hiérarchisation de ces relations en trois niveaux : concertation, collaboration ponctuelle et partenariat durable. Cette hiérarchie est envisagée comme la résultante d'étapes communicationnelles séquentielles allant de l'expression des objectifs et logiques d'action des différentes parties prenantes à l'accord d'objectifs entre l'intégralité des acteurs impliqués dans une action collective.

De plus, l'introduction d'une réflexion relative à l'exercice d'une *utilité politique* des structures d'ESS nous a permis de dresser un bilan des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS dans le cas des services sociaux en France.

L'exposé de ces relations, ainsi que l'utilité politique des structures d'ESS, nous poussent à conclure que considérer l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS comme un *outil de régulation* peut être interprété comme un moyen de régulation publique de l'action associative certes, mais aussi, dans une visée plus normative, comme un moyen de légitimation pour les acteurs associatifs après des pouvoirs publics bien sûr, mais aussi auprès de l'opinion publique.

Autrement dit : « *si la notion d'utilité sociale finit par s'imposer pour réguler une partie de la vie associative, elle sera elle aussi¹, flexible et floue, ce qui ne l'empêchera pas, si elle se consolide dans les esprits et dans les textes, d'être un point d'appui et bien « réel » pour de multiples décisions publiques ou fiscales, voire même un repère général pour la gestion de certaines associations* » (Gadrey, 2003, pp. 3-4).

¹ En référence à la notion d'intérêt général.

CONCLUSION

Nous nous étions fixés deux objectifs principaux dans cette synthèse des travaux sur la dynamique des productions associatives.

Premièrement, compte tenu de la faible théorisation des concepts et notions utilisés afin rendre compte de la réalité associative nous voulions apporter une série de précisions quant à l'important éventail des théories et des vocables utilisés.

Dans cette optique, nous avons présenté les concepts d'*organisations non lucratives*, de *third sector* et de *non-profit sector* à partir du corpus théorique du choix institutionnel, essentiellement anglo-saxon. La problématique générale, à laquelle les différents modèles exposés apportent des outils analytiques porte sur la répartition de la production et de la fourniture de produits entre les trois formes organisationnelles - privés lucratives, privées non lucratives et publiques - dans une perspective d'efficacité parétienne.

Nous avons ensuite exposé des concepts nord-américains et français dans le cadre de la socioéconomie du fait associatif. La socioéconomie du fait associatif recouvre un ensemble de théories que nous avons qualifié de contextualisé institutionnellement et historiquement. Nous avons pu saisir les concepts de *nouvelle économie sociale* et d'*économie solidaire* à travers la mise en perspective des spécificités de la forme associative et des dynamiques socioéconomiques auxquelles elles tentent d'apporter des réponses. Les concepts d'*économie quaternaire* et de *société civile* ont été présentés, quant à eux, par la prise en compte de différentes dimensions sociopolitiques.

Notre démarche a mis en évidence l'existence d'une convergence entre ces deux corpus théoriques en termes d'*interactions complexes*. Ces interactions renvoient tout à la fois aux interrelations entre les différentes formes organisationnelles et à la façon dont elles se concrétisent par des démarches *pluridimensionnelles* et dans des *actions collectives* dans le domaine de l'action sociale. Cela nous a amené à présenter les fondements des réflexions en termes d'*économie plurielle*, mobilisant de nombreux chercheurs mais aussi praticiens depuis une dizaine d'années. Ce caractère pluriel est analysé à travers la diversité des rôles des acteurs dans l'économie réelle et de la pluralité des logiques d'actions portées par chacun d'eux. Spécifiquement à cette thématique, les enjeux relatifs aux différentes combinaisons et partenariats possibles entre les trois formes organisationnelles sont apparus centraux, ainsi que le rôle de *sphère intermédiaire* des structures associatives.

Deuxièmement, dans une perspective moins académique, nous avons souhaité entrer dans les débats portant sur l'*utilité sociale* des structures d'*économie sociale et solidaire*.

Face au constat de l'émergence de cette problématique dans un cadre politico-économique spécifique, il nous a semblé que cette analyse de l'utilité sociale relevait elle aussi d'une dimension plurielle, à savoir la pluralité des approches et critères.

Aussi, nous avons commencé par réaliser une présentation synthétique des *fondements méthodologiques de l'élaboration de protocoles d'évaluation*. Transposé aux activités des structures d'ESS, cet exposé a mis en évidence la nécessité d'utiliser différentes catégories d'indicateurs d'évaluation appelant des démarches multidimensionnelles.

La volonté de rendre compte des *impacts* économiques, sociaux et environnementaux des activités associatives nous a conduit à présenter une *grille d'évaluation pluridisciplinaire et multicritère*. Le présentation de cette grille, déclinée en cinq thématiques, nous a permise de catégoriser les différents travaux portant sur l'utilité sociale des structures d'ESS.

Compte tenu des différentes utilisations que peut revêtir l'évaluation de l'utilité sociale des structures d'ESS - c'est-à-dire comme outil de régulation, mécanisme de légitimation et/ou instrument de coordination - nous avons en dernier lieu mené une analyse empirique des *relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS* dans le domaine de l'action sociale. Nous avons tout d'abord abordé cette thématique à travers la question de la *régulation* telle qu'elle existe en termes de régulations « tutélaire » ou « concurrentielle » et telle qu'elle

pourrait se dessiner en terme de « régulation conventionnée ». La présentation d'importants modèles de ces relations en terme de *partenariats*, définis de façon large, nous a conduit à introduire des variables d'ordre communicationnel afin de déterminer la nature des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS. La prise en compte de ces données supplémentaires nous a amené à émettre l'hypothèse de l'existence d'une hiérarchie dans ces relations consécutive à l'existence d'un *continuum d'étapes de communication* entre les acteurs impliqués. Enfin, en considérant de la notion d'utilité politique des structures d'ESS nous avons tenté d'établir un bilan des relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS en France.

Dans la mesure où il n'existe pas à ce jour de définition stabilisée du partenariat, nous émettrons l'idée selon laquelle l'appréciation de l'utilité sociale et de l'utilité politique des structures d'ESS, et leur reconnaissance par les pouvoirs publics, constituent les deux éléments fondamentaux à la compréhension des relations partenariales entre pouvoirs publics et structures d'ESS.

Un important champ d'investigation est ainsi ouvert, champ dans lequel nous poursuivrons nos recherches.

Le programme de recherche de l'économie des conventions renvoie globalement aux formes de coordination nécessaires pour rendre compte du bon fonctionnement des organisations, dans une démarche microéconomique. Dans cette perspective, les conventionnalistes développent une théorie de la pluralité des registres d'actions à travers la diversité des **conventions** et des **grandeurs**.

LES FONDEMENTS CONCEPTUELS DE L'ECONOMIE DES CONVENTIONS

Considérant la problématique de l'accord entre les membres d'une société, l'analyse porte sur le processus par lequel cet accord est rendu possible. Le raisonnement commence par la mise en avant de l'**impératif de justification**. Considéré comme le lien essentiel de communication entre les acteurs, à travers ce concept est introduit la thèse selon laquelle les relations entre différents acteurs supposent de chercher un langage commun et de s'entendre sur ce que chacun considère comme un **principe supérieur commun**. C'est à partir de ce principe supérieur commun, défini comme « *objet transcendant l'intérêt particulier* » (Delaunay, 1997, p.111), que va s'établir un accord, plus exactement un **accord de volontés**. Les conventionnalistes avancent ici l'hypothèse qu'il est d'autant plus probable qu'un tel accord soit conclu que les acteurs en présence disposent d'un **système de valeurs commun**. Lequel permet alors l'établissement d'une **convention**, définie comme « *un système d'attentes réciproques sur les comportements et les compétences, conçues comme allant de soi et pour aller de soi* » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 14).

LE MODELE DES CITES DE BOLTANSKI ET THEVENOT

Plus spécifiquement, le modèle de l'économie de la grandeur lie les concepts de justification, de coordination et d'objectivité par la mise en évidence des contraintes pesant sur l'**action justifiable** dans un monde complexe. C'est-à-dire, dans un monde où plusieurs formes de coordination existent, renvoyant respectivement à plusieurs formes d'objectivité. La **coordination** y est appréhendée comme les actions ajustées aux **objets** engagés dans la relation, objets considérés comme extérieurs aux personnes, sur lesquels les personnes s'entendent du fait de leur compétence.

Les actions justifiables sont dites raisonnables - et non rationnelles - car, d'une part, c'est la raison qui guide la décision rationnelle et, d'autre part, **les bonnes raisons d'agir** (Thévenot, 1989, p. 16) doivent être **compréhensibles** et **objectivables** pour les autres acteurs.

Aussi, la problématique consiste-t-elle à rendre compatibles deux hypothèses, qui peuvent apparaître contradictoires, à savoir celle de la possibilité de fonder des actions coordonnées sur un principe commun et celle de la disponibilité d'une pluralité de tels principes.

Pour lever cette contradiction apparente le modèle de l'économie de la grandeur considère que l'action justifiable se situe dans un univers à **plusieurs natures**, c'est-à-dire où plusieurs formes d'objectivité caractérisent l'action. L'intervention des acteurs dans l'action justifiable est conditionnée par le fait qu'ils soient **qualifiés** - c'est-à-dire identifiés ou encore **compétents**. Cette qualification est réalisable dans toutes les natures contrairement aux **objets** qui, représentant ce qui importe pour l'action justifiable, sont rattachés à une unique nature.

Le principe supérieur commun qui caractérise chaque nature est donc à la fois un élément de rapprochement entre les acteurs, mais aussi un facteur d'**ordre**, c'est-à-dire de hiérarchie dans l'importance des acteurs et des objets, d'où l'emploi du terme de **grandeur**.

A partir de ces éléments, les différentes formes de **coordination** sont envisagées comme des « *les cadres communs permettant de dépasser les particularités contingentes en offrant la possibilité de coordonner les actions de personnes diverses dans des situations différentes* » (Enjolras, 1993, p. 95).

Ces concepts constituent un premier groupe de fondamentaux des contraintes pesant sur la forme de coordination des actions, auquel s'ajoute un second ensemble de contraintes exigeant en même temps un ordre et une **communauté**.

L'articulation de ces deux exigences, qui sont au cœur de l'accord, est réalisée par la construction d'une grandeur et d'un bien commun, caractérisés par les six axiomes suivants (Thévenot, 1989, p 163) :

1. **commune humanité**, permettant l'identification de l'ensemble des personnes ;
2. **différenciation**, introduisant la possibilité au moins de deux états pour les personnes ;
3. **commune dignité**, donnant aux personnes une capacité identique d'accès à tous les états ;
4. **ordre**, portant sur l'état qualifiant les personnes ;
5. **formule d'économie**, supposant un lien entre les bienfaits d'un état supérieur et le coût exigé pour y accéder ;
6. **bien commun**, amenant à prendre en compte le bien-être attaché à un état.

Le modèle des cités, en formulant une théorie de la pluralité des logiques d'action, élabore alors une grille de logiques simultanément comportementales et justificatrices.

Une **cité** constitue le cadre référentiel d'un accord collectif. Cet accord collectif repose sur un principe supérieur commun à tous ses membres, à partir duquel un ordre de grandeur est défini. La légitimité y est soumise aux contraintes de commune humanité et d'ordre sur cette humanité.

Les auteurs proposent alors les six registres de justification (ou cités) que sont : la justification inspirée, domestique, par l'opinion, civique, industrielle et marchande.

Le modèle des cités est ensuite élargi à un modèle des **mondes communs**, à considérer comme des structures de justification pratique « *qui rendent compte de l'affrontement avec des circonstances, avec une réalité, c'est-à-dire d'engagement, dans une action, d'êtres humains et d'objets* » (Thévenot, 1989, p. 163).

Le modèle de L. Boltanski et L. Thévenot est constitué de six mondes, auxquels correspondent respectivement des objets qualifiés sur lesquels s'appuient les acteurs pour se qualifier et s'attribuer des états de grandeur.

Ces mondes et grandeurs sont les suivants :

- le **monde de l'inspiration** où la grandeur est acquise par l'accès à un état de grâce ;
- le **monde domestique** où la grandeur est celle de la place occupée dans l'ordre hiérarchisé ;
- le **monde de l'opinion** où la grandeur d'une personne est corrélée à l'opinion des autres ;
- le **monde civique** où la grandeur correspond à l'abandon de l'état de particulier pour s'inscrire dans le cadre de la volonté générale ;
- le **monde marchand** où la grandeur est donnée par la richesse ;
- le **monde industriel** où la grandeur dépend de l'efficacité.

En somme, partant du postulat d'une forte incertitude, d'une part sur la nature des situations vécues et, d'autre part, sur les modalités rendant possible la coordination, l'existence de ces mondes permet de réduire l'incertitude et la complexité à un nombre plus limité de modèles.

L'APPROCHE CONVENTIONNALISTE DU FAIT ASSOCIATIF

A partir de ce corpus théorique B. Enjolras propose d'appréhender l'association en tant qu'institution « *qui doit dépasser les formes de grandeurs confrontées en les comprenant toutes* » (Enjolras, 1993, p. 103).

Partant des 6 mondes de Boltanski et Thévenot, B Enjolras considère l'association comme un compromis au sein du monde civique, lequel est différencié en trois grandeurs. Celle de la solidarité, celle de l'administration et celle de la démocratie, qui renvoie chacune à une forme de compromis avec les mondes domestique, marchand et industriel.

Grandeur Caractéristique	Marchande	Domestique	Civique		
			Solidaire	Administrative	Démocratique
Personnes	Agents	Individus supérieurs	Citoyens/ (concitoyens)	Administrateurs/ (usagers)	Élus/ (électeurs)
Objets	Biens	Règles de savoir-vivre	Règles morales	Loi	Constitution / statuts
Action naturelle	Échange marchand	Relations personnelles	Engagement (bénévolat, don...)	Politiques publiques	Action politique
Grandeur des personnes	Richesse	Estime	Prestige	Pouvoir discrétionnaire	Pouvoir
Grandeur des objets	Prix	Bonnes manières	Le bien (le mal)	Les droits	Les libertés
Principe supérieur de coordination	Marché	Coutume, Proximité, Autorité	Solidarité	Puissance publique (coercitive)	Suffrage universel
Épreuve de grandeur	Équilibre marchand	Confiance	Cohésion sociale	Ordre public	Stabilité gouvernementale
Justification	Intérêt	Enracinement	Générosité/ conformisme	Intérêt général	Bien collectif
Principe d'équivalence et d'ordre (« relation »)	Solvabilité	Respectabilité	Moralité	Légalité	Légitimité
Principe d'allocation des ressources	Rationnement (à chacun selon sa richesse)	Hiéarchie (à chacun selon sa position)	Réciprocité (à chacun selon son don)	Redistribution (à chacun selon son juste du)	Election (à chacun selon ses suffrages)

Source : Enjolras, 1993, p 98.

Ce tableau récapitulatif du compromis effectué par la forme associative permet d'identifier les différentes **situations critiques**, amenant à construire des compromis spécifiques. Plus précisément, B. Enjolras identifie « des figures de compromis » économique, de sociabilité et civique. Lesquelles figures de compromis peuvent également être résumées dans un tableau :

Figures du compromis économique				
Situation critique	Marchand-démocratique	Marchand- administratif	Marchand- solidaire	Marchand-domestique
Compromis	Socialisation	Économie mixte	Économie solidaire	Économie de proximité
Figures du compromis de sociabilité				
Situation critique	Administration-solidaire		Administration-démocratique	Administration-domestique
Compromis	Contractualisation		Participation	Solidarité volontaire
Figures du compromis civique				
Situation critique	Démocratie-domestique		Démocratie-administratif	
Compromis	Légitimation		Révélation de la demande sociale	Intermédiation

Source : Trouvé, 2002, p. 41.

¹ La grandeur solidaire relève du compromis civique-domestique.

² La grandeur administrative du compromis civique-industriel.

³ La grandeur démocratique de celui civique-marchand.

ANNEXE 2 : PROTOCOLE D'ÉVALUATION PRECONISE PAR LA DIES

Type d'évaluation	Objets	Questions	
		Descriptions	Évaluations
<p>PHASE I. Cette phase est préalable à la mise en œuvre du projet ou de l'action et est concomitante à la phase de contractualisation.</p>			
<p><i>Étape 1 : Construire l'évaluation : Définition en commun de ce qui est attendu de l'évaluation</i></p>			
1. Connaissance du contexte global et de la (ou) des situations auxquelles le projet veut apporter une réponse.	Situations ou actions prioritaires, autres actions.	Quel est le problème visé ? Quelle est la raison d'être du projet ?	Le projet est-il pertinent ? Exemple : <i>en matière de logement social pour les jeunes, la solution n'est-elle pas à rechercher dans l'amélioration des modalités de transport ?</i>
<p><i>Étape 2 : Définition du cadre de l'évaluation et détermination des modalités de suivi périodique</i></p>			
2. Évaluation des possibilités d'action	Objectif d'intervention Nature de l'intervention	Quels sont les autres problèmes urgents ? Quels sont les objectifs visés ? Définir un ordre des priorités (classement).	Le projet est-il cohérent par rapport à l'objectif ?
<p>PHASE II. Le processus d'évaluation Ajustement du projet et de l'action, si cet ajustement s'avère nécessaire en fonction de l'information et des résultats recueillis en cours de route</p>			

3. Évaluation de la mise en œuvre	Ressources utilisées. Activités et services. Produits. Les destinataires préférentiels ou prioritaires du projet. Processus mis en œuvre.	Quelles sont les ressources mises en œuvre ? Quelles sont les activités du projet ? Quels sont les services offerts par le projet ? Quelle est la population concernée par le projet ?	La mise en œuvre correspond-elle aux prévisions ? Les ressources sont-elles suffisantes pour atteindre l'objectif ? La population concernée par le projet correspond-elle à la population cible ?
4. Évaluation des effets	Effets recherchés / atteinte des objectifs ; Autres effets non recherchés positifs ou négatifs.	Quels sont les effets recherchés ?	Quel est le niveau d'atteinte des objectifs ?
5. Évaluation des coûts	Effets recherchés et ressources utilisées.	Quels sont les coûts directs et indirects et les bénéfices qui en découlent ?	Les bénéfices du programme sont-ils à la hauteur des coûts ? D'autres interventions moins coûteuses permettraient-elles d'atteindre les mêmes objectifs ?
<p>PHASE III. Conclusion - Synthèse des résultats, conséquences à en tirer pour orienter ou réorienter un nouveau projet.</p>			

Source : DIES, 2002, p. 14.

Le tableau exposé ci-dessus donne la mesure de la façon dont la DIES envisage de construire un protocole d'évaluation suite à la circulaire du 1^{er} décembre 2000 relative aux conventions pluriannuelles d'objectifs entre l'État et les associations, car cette dernière rend obligatoire l'évaluation des projets d'actions et des actions financées par l'État.

Comme nous l'avons précisé dans notre rapport, l'évaluation n'intervient qu'en dernière phase. Et comme l'objet de ce chapitre de notre rapport concerne l'évaluation des activités associatives, nous en donnerons deux exemples fournis par la DIES.

Le premier est l'exemple d'un suivi d'évaluation tel qu'il devrait être construit ex-ante à la signature d'une convention - dont la méthode a été exposé dans le tableau n°4 - appliqué aux associations mettant en place des actions en faveur du relogement des familles.

Le second exemple, réalisé toujours à partir du même cadre méthodologique, est davantage détaillé car il s'agit d'une évaluation ex-post à la signature de la dite convention, et que les autorités en charge du financement disposent par conséquent de davantage de données.

EXEMPLE 1 : « ACTIONS EN FAVEUR DU RELOGEMENT DES FAMILLES »

Objectifs d'action	Échéancier	Objectifs d'effet	Indicateurs
Apprendre aux familles à s'approprier leur nouveau cadre de vie.		Connaissance des règles d'occupation d'un logement ; se faire reconnaître par les administrations.	Contacts avec la mairie ; niveau de connaissance et d'information sur le logement, relation avec l'école.
Responsabiliser les familles.		Paiement d'un loyer, des notes d'électricité, apprendre à gérer les ressources familiales, développer des solidarités.	Nombre d'impayés de loyer, d'électricité etc. Contacts spontanés des familles avec les travailleurs sociaux, les organismes sociaux.
Insertion dans le quartier.		Participation à la vie du quartier, de l'école, Effets sur l'environnement.	Contacts avec les centres sociaux ; initiatives des familles pour organiser des activités collectives.
Information des administrations, organisations représentatives, services de l'action conduite avec les familles...		Être mieux informé des dispositifs en faveur des familles et obtenir une meilleure coordination des différents services.	Affichage ou information relayé par la mairie des actions proposées aux familles, aux jeunes, ou proposées par elles.

Source : DIES, 2002, p. 28.

EXEMPLE 2 : « CONVENTION AVEC UNE ASSOCIATION NATIONALE INTERVENANT DANS LE DOMAINE DE L'ACCES AUX DROITS »

Mise en œuvre de l'action				Indicateurs de suivi		Indicateurs d'évaluation	
Cadre de référence	Finalités du projet (de l'action)	Objectifs opérationnels	Moyens y afférents	Indicateurs de Réalisation	Indicateurs de résultats	Impact spécifique	Impact global
<p><u>Orientations stratégiques</u> : accès aux droits des personnes immigrées ou issues de l'immigration dans les domaines de : l'emploi, l'éducation, du logement, de la culture et de la citoyenneté.</p> <p>Motifs : soutien aux projets et à la fonction fédérative de l'association (11 associations).</p>	<p><u>Interventions au niveau national</u> :</p> <p>1/ Coordonner et développer le réseau des petites associations locales ;</p> <p>2/ Renforcer les compétences et les savoir-faire des associations ;</p> <p>3/ Développer des outils de communication ;</p> <p>4/ Connaître et faire découvrir les richesses culturelles des pays dont sont issues les populations immigrées</p> <p><u>Interventions au niveau européen</u> :</p> <p>Participer à la recherche d'harmonisation des politiques nationales en matière d'immigration.</p>	<p>1/ Développer la compétence des 11 associations adhérentes dans le domaine de la vie associative et sur les questions de citoyenneté et de lutte contre les discriminations.</p> <p>2/ Qualifier les cadres associatifs, salariés et bénévoles dans différents domaines ; assurer la relève des instances dirigeantes de la fédération ;</p> <p>3/ Valoriser et renforcer le travail de la Fédération auprès de ses adhérents et partenaires ; mobiliser les acteurs institutionnels et associatifs ;</p> <p>4/ Participation des populations issues de l'immigration dans les quartiers, des intervenants sociaux sur des sujets d'actualité.</p>	<p>- <u>Ressources humaines</u> : 2 salariés ETP et bénévoles de compétences diverses.</p> <p><u>Moyens matériels</u> : reprographie, saisie, outils informatiques, de communication, audiovisuel</p> <p>Et locaux du siège de l'association, salles mises à disposition dans diverses municipalités.</p>	<p>1/ Calendrier de visites de travail, organisation d'AG de l'association, d'une conférence nationale interne sur la vie associative de la Fédération, de tenues de CA et une Rencontre européenne de jeunes ;</p> <p>2/ Organisation de 7 actions de formation sur diverses thématiques sur 3 ans ;</p> <p>3/ Calendrier d'organisation de conférences débats, de colloque, exposition, production d'un bimensuel, d'une affiche, mise à jour du site internet ;</p> <p>4/ Création artistique : organisation d'une dizaine de spectacles de théâtre, contes, concert musical.</p>	<p>1/ Constitution d'un réseau et intégration de l'association dans le cadre européen ;</p> <p>2/ Pertinence des réponses apportées aux besoins des migrants et de leurs familles en particulier aux jeunes issus de l'immigration, dans les divers domaines et aspects de la vie quotidienne ;</p> <p>3/ Publication d'un journal bimensuel (6 n°/an) ; site mis à jour ; publication des actes de conférence-débat, de colloque, d'un ouvrage collectif, affiche ;</p> <p>4/ Nombre de spectacles réalisés, personnes (habitants, professionnels, associatifs et institutionnels) mobilisées.</p>	<p><u>A moyen terme</u></p> <p>Effets attendus et explications des écarts avec les résultats obtenus.</p> <p>- Efficacité de la gestion administrative et de la réorganisation de la fédération (outil : rapport d'activité).</p> <p>- Qualification des jeunes cadres appelés à assurer la relève (outil : fiches d'évaluation).</p> <p>- Impact des actions menées auprès des partenaires et acteurs associatifs (outil : sondage).</p> <p>- Élargissement et mixité des publics et prolongements donnés aux débats engagés sur les problèmes de société.</p>	<p><u>A long terme</u></p> <p>Effets directs et indirects au regard des objectifs généraux dans lesquels s'inscrit le projet (l'action).</p> <p>Renforcement du rôle de mise en synergie et de soutien stratégique au réseau associatif.</p> <p>Développement des actions associatives</p> <p>Renforcement du partenariat autour de l'égalité des droits pour tous.</p> <p>Mixité des publics</p> <p>Renforcement de la place des femmes et des jeunes dans les instances et les associations locales.</p>

Source : DIES, 2002, p. 21.

ANNEXE 3 : GRILLE DE COLLECTE DES DONNEES DES ACTIVITES DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Comme le précise le Centre de Recherche sur les Innovations Sociales dans l'Économie Sociale, les Entreprises et les Syndicats (CRISES), cette grille de collecte des données a été construite pour les approches monographiques et l'étude de cas, dans le but de « *prévoir le plus grand nombre de situations possibles, tout en constituant une base de comparaison commune pour les cas décrits* ». (Comeau, 2000, p.2).

Les sources de données		Les sources documentaires
		Les entrevues
		L'observation
Le contexte d'émergence		Le milieu
		Le secteur d'activités
		Le projet initial
		Les promoteurs/promotrices
		Les appuis
La présentation des acteurs/actrices		Le démarrage
		Les acteurs/actrices présents dans l'activité
La dimension institutionnelle	Les rapports de pouvoir à l'interne	Le réseau
		Le pouvoir formel et informel
	Les rapports avec l'extérieur	L'inclusion des producteurs/productrices et des usagers/usagères
		Les acquis des producteurs/productrices salariés
Les règles juridiques et législatives		
La dimension organisationnelle	Le profil organisationnel	Les objectifs
		Les aspects stratégiques
		Les biens et services produits
		Les données financières
	Les processus organisationnels	La production
		L'organisation du travail
		La formation
Éléments de synthèse et de bilan	La consommation	
	Au plan des réalisations	
	Au plan de l'économie sociale et solidaire	
Au plan sociétal		
PERSPECTIVES ANTICIPÉES		

Source : Comeau, 2000, pp. 4-5.

La *CORPORATE FOUND*, fondation américaine de soutien administratif à destination des associations, a élaboré un protocole d'évaluation pour les Nonprofit organizations. Intitulé « Nonprofit Board Self-Assessment Questionnaire », il doit permettre de donner aux structures les moyens de faire un bilan organisationnel, financier et institutionnel en interne.

A titre d'illustration nous reproduisons ici les intitulés anglais de ce questionnaire :

- Section 1 : Board-Staff Roles.
- Section 2 : Policy-Making Practices.
- Section 3 : Planning Practices.
- Section 4 : Fiscal Management Practices.
- Section 5 : Fund Raising Practices.
- Section 6 : Board Structure & Practices.
- Section 7 : Board Committees.
- Section 8 : Board Meetings.
- Section 9 : Board Membership & Orientation.
- Section 10 : Section Board-Executive Relationship.
- Section 11 : Monitoring & Evaluation Practices.
- Section 12 : External Relations Practices.

Ce questionnaire contient donc 12 sections dont voici les titres en français :

1. Les rôles du conseil d'administration.
2. Les pratiques de politiques internes.
3. Les pratiques de planification.
4. Les pratiques de gestion fiscale.
5. Les pratiques de levage de fonds.
6. La structure générale des pratiques adoptées par le conseil.
7. Les comités du conseil d'administration.
8. Les réunions du conseil.
9. L'adhésion au conseil et ses orientations.
10. Le rapport exécutif du conseil.
11. Le contrôle et les pratiques d'évaluation.
12. Les pratiques de relations externes.

	Agree	Disagree	Don't know	Not applicable		
Section 1: Board-Staff Roles						
1. The roles and responsibilities of our board are clearly defined and separate from those of the staff.	1	2	3	4	DK	NA
2. Our board has the primary responsibility for setting the organization's policies.	1	2	3	4	DK	NA
3. Board members seldom assume roles and responsibilities that belong to staff.	1	2	3	4	DK	NA
4. The board delegates to the organization's chief executive sufficient to lead the staff and carry out the organization's mission	1	2	3	4	DK	NA
5. When a problem or conflict arises between board and staff, we move quickly and effectively to resolve it.	1	2	3	4	DK	NA
Section 2: Policy-Making Practices						
1. If a new policy is needed for the board or the organization as a whole; the issue is clearly presented to and discussed by the board.	1	2	3	4	DK	NA
2. The full approves all new organizational policies before they are implemented.	1	2	3	4	DK	NA
3. Policies exist for key areas such as finance, personnel, safety; and ethics, and all functions unique to our organization's work.	1	2	3	4	DK	NA
4. Our organization's policies are effectively communicated to all board members.	1	2	3	4	DK	NA
5. The board reviews policies at least annually, and updates them as needed.	1	2	3	4	DK	NA
Section 3: Planning Practices						
1. Our organization's mission and purpose are clearly understood and accepted by our board.	1	2	3	4	DK	NA
2. The members of the board have reached consensus on a vision that indicates where the organization will be headed over the next 3-5 years.	1	2	3	4	DK	NA
3. The full board collaboratively reviews and updates the organization's strategic plan at least every two years.	1	2	3	4	DK	NA
4. Staff develops and carry our annual plans based on our board's approved strategic plan.	1	2	3	4	DK	NA
5. The board is well briefed by the staff on annual plans developed by staff.	1	2	3	4	DK	NA
Section 4: Fiscal Management Practices						
1. The organization's annual budget is fully discussed by the board prior to its approval.	1	2	3	4	DK	NA
2. The fiscal status of our organization is regularly reviewed and needed board actions are taken thoughtfully but quickly.	1	2	3	4	DK	NA
3. Board leadership takes steps to ensure that fiscal reports are thoroughly understood by board members.	1	2	3	4	DK	NA
4. The annual report of our organization's independent auditor is reviewed and needed actions are taken in a timely way.	1	2	3	4	DK	NA
5. Board members are well aware of their legal responsibilities for the organization's fiscal management.	1	2	3	4	DK	NA
Section 5: Fund Raising Practices						
1. Our organization's fund raising needs and strategies are understood by the board.	1	2	3	4	DK	NA
2. The board has a clear policy on the individual board member's responsibility to raise funds.	1	2	3	4	DK	NA
3. Board members play an active role in the organization's fund raising efforts.	1	2	3	4	DK	NA

¹ 1 = Strongly Agree with the statement.

² 2 = Agree with the statement.

³ 3 = Disagree with the statement.

⁴ 4 = Strongly Disagree with the statement.

⁵ DK = Don't Know (just don't have enough information)

⁶ NA = Not Applicable to your board or organization.

4. The board periodically engages in long-range planning to ensure an adequate flow of resources to the organization over time.	1	2	3	4	DK	NA
5. Capital fund raising needs are reviewed regularly by our board and actions taken as necessary.	1	2	3	4	DK	NA
Section 6 : Board Structure & Practices						
1. Our board's structure allows us to get our work done well and in a timely way.	1	2	3	4	DK	NA
2. The board's standing committees streamline our work process and increase board effectiveness.	1	2	3	4	DK	NA
3. Our board's size is about right.	1	2	3	4	DK	NA
4. Our member's terms on the board are about the right length.	1	2	3	4	DK	NA
5. We consciously select and prepare our board officers for their leadership responsibilities.	1	2	3	4	DK	NA
6. Board members have a working knowledge of the organization's by-laws.	1	2	3	4	DK	NA
Section 7 : Board Committees						
1. Task and standing committee assignments generally reflect the interest and expertise of individual board members.	1	2	3	4	DK	NA
2. I serve on at least one standing board committee.	1	2	3	4	DK	NA
3. Any standing committee I serve on complete its tasks in an effective and timely way.	1	2	3	4	DK	NA
4. Most board members actively participate in standing committee activities.	1	2	3	4	DK	NA
5. Any standing committee I serve on reports to the full board at least quarterly.	1	2	3	4	DK	NA
6. Each standing committee establishes its goals and plans at the beginning of the fiscal year.	1	2	3	4	DK	NA
Section 8 : Board Meetings						
1. Our board's meeting schedule has the right number and length of meetings.	1	2	3	4	DK	NA
2. The agendas of our board meetings and supporting written material are usually given out in advance of meetings.	1	2	3	4	DK	NA
3. Board leaders and standing committee members contribute items to meeting agendas.	1	2	3	4	DK	NA
4. Board meetings are generally well run and make good use of members' time.	1	2	3	4	DK	NA
5. Our board tends to brainstorm and identify creative approaches to problems.	1	2	3	4	DK	NA
6. Our board thoroughly examines the pros and cons of all major decisions.	1	2	3	4	DK	NA
Section 9: Board Membership & Orientation						
1. The areas of expertise, skills, and other factors we need to be an effective board for this organization are adequately represented among current board members.	1	2	3	4	DK	NA
2. Our board successfully identifies the expertise, skills, and other contributions we need from potential new board members to maintain or increase our effectiveness.	1	2	3	4	DK	NA
3. We actively recruit new board members based on identified needs.	1	2	3	4	DK	NA
4. When seeking members for the board, we use a wide variety of referral sources within the communities we serve.	1	2	3	4	DK	NA
5. Our board and staff inform new board members about responsibilities and important organizational information through a structured new member orientation program.	1	2	3	4	DK	NA
Section 10 : Board-Executive Relationship						
1. Our board uses a structured and participative process to recruit and hire our organization's chief executive.	1	2	3	4	DK	NA
2. The board has approved a written job description that clearly spells out the chief executive's responsibilities and authority.	1	2	3	4	DK	NA
3. The chief executive's performance is formally assessed at least annually based on objectives established at the beginning of the fiscal year.	1	2	3	4	DK	NA
4. The chief executive receives ongoing feedback regarding job performance in addition to any formal assessments.	1	2	3	4	DK	NA
5. Board members provide the necessary support that allows the chief executive to carry out the role successfully.	1	2	3	4	DK	NA

Section 11: Monitoring & Evaluation Practices						
1. Board members are adequately knowledgeable about the organization's programs and services.	1	2	3	4	DK	NA
2. We periodically review with the chief executive the possibilities of adding news programs and services, and modifying or discontinuing current programs and services.	1	2	3	4	DK	NA
3. Our board keeps itself informed of our organization's performance against predetermined plans and goals.	1	2	3	4	DK	NA
4. The effect triteness of our board and committee structure is assessed at least every 2-3 years.	1	2	3	4	DK	NA
5. We annually assess our individual members' satisfaction with their participation on the board.	1	2	3	4	DK	NA
6. We regularly evaluate the effectiveness of our board meetings.	1	2	3	4	DK	NA
Section 12: External Relations Practices						
1. Our board regularly assesses the effectiveness of our relations with our different external constituent groups.	1	2	3	4	DK	NA
2. Most of our individual board members are active either professionally within the communities served by our organization.	1	2	3	4	DK	NA
3. The board has approved effective marketing and public relations strategies for the organization.	1	2	3	4	DK	NA
4. Individual board members actively support public relations and marketing events that benefit the organization.	1	2	3	4	DK	NA
5. Board members are clear about who serves as official spokesperson for the organization.	1	2	3	4	DK	NA
Additional Comments						

Source: Corporate Fund Nonprofit Board Self-Assessment Suggested Descriptors, pp. 25-33.

Afin d'exposer tous les critères utilisés dans la méthodologie initiée par J. Gadrey, le lecteur portera une grande attention aux tableaux suivants, présentés brièvement dans le chapitre 2.2 de la 2^{ème} partie.

TABLEAU 1. UTILITE SOCIALE A FORTE COMPOSANTE ECONOMIQUE

Valeurs ou « grandeurs » invoquées	Critères d'utilité sociale et termes utilisés pour justifier les actions comme socialement utiles	Aspects problématiques, controverses, voire « désutilité sociale »	Évaluation et exemples d'indicateurs éventuels ¹
Richesse économique créée ou économisée	Moindre coût collectif direct de certains services associatifs (bénéfice collectif de type économique) Exemples : crèches associatives, aide à domicile aux personnes âgées, aux malades...	Qualité comparable ? Professionnalisme ? Salaires et conditions de travail comparables ? Le coût inférieur est-il lié au bénévolat ? À des salaires très bas ? Quels sont les points de comparaison pertinents ?	Comparaisons de coûts directs entre solutions associatives et non associatives, sous l'hypothèse d'une qualité semblable.
	Réduction indirecte de coûts économiques. Exemples : réduction des dépenses d'indemnisation du chômage, des coûts de turnover ou d'absentéisme de salariés dont les enfants ont accès à un système de garde.	Que faut-il imputer aux associations comme bénéfice collectif au titre de leur contribution à la réduction du chômage ? Toute organisation employeuse réduit les dépenses d'indemnisation du chômage. Faut-il se limiter aux cas des personnes durablement éloignées de l'emploi ?	Évaluations monétaires d'externalités positives en termes de réduction de coûts sociaux.

¹ « Sans distinction à ce stade entre indicateurs de ressources, indicateurs d'action et indicateurs de résultats ou d'impacts » (Gadrey, 2003, p.13).

	Contributions indirectes à la progression du taux d'activité ou du temps de formation professionnelle (externalité positive). Exemple : taux d'activité et temps de formation de jeunes parents, lorsque des systèmes de garde d'enfants ou d'aide à domicile aux personnes âgées existent.	Rien de spécifique à l'économie sociale par rapport aux solutions publiques éventuelles, voire aux solutions marchandes.	Enquêtes (ou exemples) portant sur la relation entre taux d'activité et disponibilité de services de garde d'enfants et d'aide à domicile aux personnes âgées.
Territoire Valeurs économiques et sociales diverses liées à une dynamique de territoire, à la défense et à la promotion d'une identité locale, au développement économique et social territorial.	Le territoire ou le quartier comme ressource collective (utilité sociale) qui influe sur le dynamisme économique, sur la qualité de vie et la sociabilité. Animation du territoire, du quartier. « Utilité socio-spatiale ». La proximité comme utilité sociale.	Risques de survalorisation « communautariste » de territoires, sociabilité défensive. Quid de l'égalité des territoires devant l'accessibilité à certains services de proximité « socialement utiles » s'ils dépendent d'initiatives bénévoles ? Comment promouvoir les droits des personnes sur une base non purement territoriale ?	Recensement des initiatives et des actions associatives sur un territoire, complémentarités éventuelles. Repérage de réseaux actifs et exemples d'impact sur la création d'activités et d'emplois, de formes de vie sociale et d'échange, de qualité de vie et d'environnement. Populations concernées, participants actifs ou occasionnels, bénéficiaires passifs.

Source Gadrey, 2003, p. 13.

TABLEAU 2. THEMES DE L'EGALITE, DU DEVELOPPEMENT HUMAIN ET DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Valeurs ou "grandeurs" invoquées	Critères d'utilité sociale et termes utilisés pour justifier les actions	Aspects problématiques, controverses, voire "désutilité sociale"	Évaluation et exemples d'indicateurs éventuels
<p>Égalité, développement des "capabilités"</p> <p>"Grandeur" civique : réduire des inégalités diverses jugées excessives, combattre la pauvreté, notamment à l'échelle locale.</p> <p>Cohésion sociale au sens d'une solidarité avec les exclus, les plus démunis, les catégories discriminées, à l'intérieur d'une vision "organique" de la solidarité nationale, défailante ou insuffisante, ou à revivifier par les solidarités locales.</p>	<p>Champ majeur de "l'action sociale" et du "secours" associatif pour la réduction des inégalités sociales.</p> <p>Actions prioritaires en direction de publics défavorisés, souffrant de handicaps, malades, SDF...</p> <p>Insertion dans l'emploi et l'activité de personnes "désaffiliées"</p> <p>Actions en faveur de l'égalité professionnelle des hommes et des femmes</p> <p>Tarifification (dans le cas de services payants) sur la base de critères sociaux, de revenus notamment. Droit au logement (actions associatives en direction des pouvoirs publics)</p> <p>Soutien scolaire à des enfants en difficulté</p> <p>Reprise de confiance en soi, autonomisation comme conquête d'une capacité d'action ou "capabilité"</p>	<p>Répartition des rôles entre pouvoirs publics et associations. Risque de désengagement de l'État dans des domaines où l'addition d'actions locales ne peut suffire.</p> <p>Forte dépendance (dans certains cas) vis-à-vis de l'État, interlocuteur principal pour trouver des solutions durables.</p> <p>Inégalité des territoires et des publics en fonction de l'existence d'initiatives associatives.</p>	<p>Repérer, classer, qualifier et quantifier dans certains cas :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les actions (exemples : embauches de personnes en situation de chômage de longue durée, tarification "sociale".) - Les publics bénéficiaires - Les ressources monétaires et non monétaires mobilisées - Les impacts des actions sur la réduction des inégalités, de la pauvreté, de l'exclusion, en raisonnant par grands types d'exclusion ou de "handicap", ou par type de public : quelles transformations pour quels publics visés ?
<p>Solidarité internationale et développement humain</p> <p>Grandeurs civiques à l'échelle internationale, notamment en direction des pays en développement.</p> <p>Valeurs égalitaires, droits de l'homme et démocratie</p>	<p>Actions pour le développement et contre la pauvreté humaine.</p> <p>Défense des droits de l'homme, y compris dans les pays développés</p>	<p>Controverses sur le rôle des ONG dans le développement et sur leur instrumentalisation possible par le libéralisme ou par des gouvernements corrompus</p>	<p>Idem</p>
<p>Développement durable (local, national ou international)</p> <p>Grandeurs civiques. Équité intergénérationnelle, grandeurs écologiques, biens communs, patrimoines...</p>	<p>Améliorer la qualité de l'environnement naturel (urbain ou rural).</p> <p>Préservation de ressources naturelles et de la biodiversité, recyclage des déchets...</p>	<p>Risque d'oubli du "pilier social" du développement durable</p>	<p>Idem</p>

Source : Gadrey, 2003, p. 14.

TABEAU 3. LIEN SOCIAL ET DEMOCRATIE LOCALE

Valeurs ou "grandeurs" invoquées	Critères d'utilité sociale et termes utilisés pour justifier les actions	Aspects problématiques, controverses, voire "désutilité sociale"	Évaluation et exemples d'indicateurs éventuels
<p>Lien social</p> <p>Lien social de proximité, réciprocité communautaire, capital social relationnel, sans référence majeure à une identité territoriale ou locale. Grandeur civique particulière ne faisant pas référence à des droits reconnus mais à des liens. Cohésion sociale par des liens sociaux directs et non sur la base de droits et de politiques (publiques, salariales...) égalitaires.</p>	<p>Produire, créer et recréer des liens sociaux, de la sociabilité, de l'insertion dans des réseaux humains de proximité : utilité sociale de la réduction de l'isolement social et affectif et de la création de collectifs. Entraide, échanges locaux, échanges de savoirs : utilité sociale entre participants par la réciprocité</p> <p>Impact économique positif du capital social (externalité économique positive)</p>	<p>Risque d'oubli des inégalités et de la solidarité organique fondée sur des droits et garantie par l'État</p> <p>Risque d'inégalités persistantes entre territoires ou entre publics, en fonction de l'existence ou non d'initiatives locales bénévoles</p> <p>Risque de communautés peu ouvertes aux autres</p> <p>Le lien entre égaux n'est pas le lien entre inégaux</p>	<p>Appui possible sur certaines approches par enquêtes (Putnam, etc.)</p> <p>Difficulté de mettre en relation les actions et les liens ainsi créés, mais possibilités d'observation et de description de la restauration de liens sur la base de cas individuels ou de petits groupes</p> <p>Usage possible de la grille proposée au tableau 2</p>
<p>Démocratie locale</p> <p>"Prise de parole", espaces publics de proximité, éducation à la citoyenneté</p> <p>Valeurs typiques de nombreuses associations des pays nordiques</p>	<p>Dialogue participatif entre acteurs associatifs et "parties prenantes" (dirigeants, autres bénévoles, salariés, usagers, collectivités locales, élus, institutions du social, financeurs...).</p> <p>Le processus de décision pluraliste comme utilité sociale.</p> <p>Utilité sociale et politique de la prise de parole des citoyens via certaines associations de "défense" ou de "contestation".</p>	<p>Dialogues pseudo-participatifs, formels ou déséquilibrés, ne portant pas sur les enjeux principaux et sur les valeurs.</p> <p>Corporatismes divers défendus par des associations sans prise en compte d'un intérêt général plus large.</p> <p>La démocratie c'est le peuple. Une association n'en représente qu'une partie.</p>	<p>Constats qualitatifs et quantitatifs de l'existence d'une organisation du dialogue avec les parties prenantes sur les principaux enjeux et sur les valeurs.</p> <p>Actions de participation à la vie collective locale et à la vie citoyenne.</p> <p>Grille du tableau 2, dans certains cas.</p>

Source : Gadrey, 2003, p. 16.

TABEAU 4. CONTRIBUTIONS A L'INNOVATION SOCIALE, ECONOMIQUE, INSTITUTIONNELLE

(Valeurs ou "grandeurs" invoquées)	Critères d'utilité sociale et termes utilisés pour justifier les actions	Aspects problématiques, controverses, voire "désutilité sociale"	Évaluation et exemples d'indicateurs éventuels
<p>Innovation Valeurs du "monde" de la création (ou "cité de l'inspiration")</p>	<p>Découverte plus ou moins partenariale de besoins émergents et innovations dans une offre de services adaptée. Réponse à des besoins existants, mais qui ne sont couverts ni par l'État ni par le secteur lucratif. Innovations institutionnelles locales ou nationales (finances solidaires, SCIC, coopératives d'activités...). Innovations organisationnelles (RES, SEL...). Possibilité de distinguer des innovations "internes" et "externes"</p>	<p>Un "besoin émergent" peut n'être que le besoin de faire face à un retrait de l'État ou aux conséquences sociales négatives d'orientations publiques ou privées, dans des conditions qui ne sont pas socialement optimales. Cela ne réduit pas l'utilité sociale de l'action associative, qui "compense" alors, au moins en partie, un déficit ou un retrait, mais cela la situe autrement. Dans d'autres cas, l'initiative associative est vraiment à l'origine de l'expression de besoins nouveaux ou insatisfaits.</p>	<p>Repérage et description d'innovations et de leurs impacts.</p>

Source : Gadrey, 2003, p. 17.

TABLEAU 5. UTILITE SOCIALE "INTERNE", MAIS AVEC DES EFFETS POSSIBLES DE "CONTAGION" EXTERNE

Valeurs ou "grandeurs" invoquées	Critères d'utilité sociale et termes utilisés pour justifier les actions	Aspects problématiques, controverses, voire "désutilité sociale"	Évaluation et exemples d'indicateurs éventuels
<p>Désintéressement, don et bénévolat</p> <p>Grandeurs civiques d'un type particulier qui répondent à des normes morales de générosité, sans contrepartie attendue (autre qu'une satisfaction morale liée à la participation à des projets améliorant le bien-être des autres). Mais aussi : Valeurs critiques de l'ordre marchand. Valeurs critiques du profit comme ressort de la production</p>	<p>Non lucrativité</p> <p>Gestion désintéressée</p> <p>Action bénévole</p>	<p>Le désintéressement et la générosité peuvent masquer des ressorts d'action moins nobles : exercice solitaire du pouvoir, dérives autoritaires... La conviction de participer à des projets qui améliorent le bien-être collectif peut conduire à dévaloriser d'autres solutions, publiques notamment, ayant ces mêmes objectifs</p>	<p>Vérification de la non lucrativité et de la gestion désintéressée</p> <p>Bilan de la participation des bénévoles et de la qualité de leurs apports</p>
<p>Gouvernance alternative et plus démocratique</p> <p>Valeurs critiques de l'absence ou de l'insuffisance de démocratie dans la gouvernance des entreprises privées lucratives et dans le fonctionnement de l'État.</p>	<p>Règles de démocratie interne (une personne, une voix). "Double qualité", dans le cas des coopératives et des mutuelles (absence de distinction entre membres associés et usagers, participation conjointe) Libre adhésion (acte volontaire)</p>	<p>L'histoire des associations américaines montre qu'une partie d'entre elles a été créée pour échapper aux règles de contrôle jugées encore trop "démocratiques" des entreprises et de leurs comptes.</p>	<p>Vérification du respect des règles démocratiques</p> <p>Fréquence et enjeux des réunions</p> <p>Rotation des responsabilités</p>
<p>Professionnalisme associatif (principalement dans le cas des services aux personnes). Contribution sociale à l'élévation des compétences professionnelles dans les services aux personnes. Dimension souvent oubliée, ou considérée comme ne relevant pas de l'utilité sociale, alors que les bénéfices collectifs de l'action associative, la qualité des services rendus et l'image des associations en dépendent fortement.</p>	<p>Efforts de formation interne coopérative, mutualisation des compétences et appropriation des valeurs par les membres, les salariés, et les usagers. Détenition de compétences professionnelles. Reconnaissance sociale et salariale de ces compétences Existence et obligation de formations, à la fois internes et externes, si possible certifiées ou validées</p>	<p>Limites de la seule mutualisation interne des savoirs quand la professionnalisation est nécessaire ou souhaitable. Le contexte français actuel est défavorable aux revendications de professionnalisation des salariés. Certaines valeurs de désintéressement ne jouent pas toujours en faveur de la reconnaissance d'un besoin de professionnalisation.</p>	<p>Constats de mutualisation des compétences et de formation interne par échange d'expériences, etc. Existence d'actions de professionnalisation et de revendications correspondantes, notamment auprès des pouvoirs publics.</p>

Source : Gadrey, 2003, p. 18.

La problématique de la production de **compromis** - en termes de **légitimation** et de **coordination** de l'action collective - est au cœur des réflexions relatives à la coproduction de service, mais aussi à l'instauration de **relations partenariales**.

Car, comme le souligne J.S. Coleman, la question est de savoir « *comment les actions orientées vers un but d'une pluralité d'acteurs sont combinées pour conduire à un comportement au niveau systémique, et comment les actions orientées vers un but sont à leur tour informées par les contraintes qui résultent du comportement du système* » (Coleman, 1986, p. 1312).

Aussi, sans prétendre à l'exhaustivité, nous voudrions apporter quelques pistes de réflexions théoriques sur la manière d'appréhender la légitimité de l'action collective.

En la matière, certains auteurs se sont attachés à la recherche de **systèmes de légitimation** des actions (Godard, 1990). Sous cette appellation il s'agit de considérer le processus par lequel les acteurs sociaux élaborent, reconnaissent ou mettent en œuvre des principes de portée générale pouvant constituer une « matrice » - perçue comme légitime car coconstruite - pour la constitution d'accords d'ordre décisionnel ou pour le règlement de situations conflictuelles.

D'autres auteurs mènent le même type d'analyse en termes de **normes d'action** entendues comme les interprétations et significations que les acteurs donnent aux situations réelles dans lesquelles ils se trouvent (Crozier et Friedberg, 1977 ; Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2002). Chaque registre de normes d'action est caractérisé par des **supports d'intermédiation**, permettant de traduire une situation spécifique dans des règles de conduites générales ainsi que dans des valeurs compréhensibles et acceptées par les acteurs ayant adoptés ces normes d'action. De plus, ces auteurs précisent que les acteurs peuvent se référer à plusieurs normes d'actions, car ils intègrent plusieurs registres de comportements et ont la capacité de développer différentes stratégies en fonction de l'appréciation qu'ils font de la situation et de leur interprétation.

Les théoriciens conventionnalistes parlent quant à eux d'**impératif de justification** (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Boltanski et Chiapello, 1999). Cette notion renvoie à l'idée selon laquelle les **mécanismes de coordination** sont des processus par lesquels les acteurs impliqués dans une interaction justifient leurs actions. Le raisonnement peut être présenté de la façon suivante.

L'**efficacité** d'une action collective est conditionnée par les **régularités de comportements**¹ des acteurs chaque fois qu'ils se trouvent dans des situations de même nature. De plus, dans ces situations récurrentes, les acteurs améliorent leur situation s'ils se coordonnent, *coordination*² qui suppose qu'ils aient la même compréhension de la situation.

Les mécanismes de coordination apparaissent comme le résultat de la conformité des comportements à une **convention**, mais aussi comme un objectif pour les acteurs.

Le terme « convention » recouvre ici plusieurs types de phénomènes (normes, lois, règles, prix), utilisés comme principes de coordination dans des situations récurrentes. Les principes de coordination « *fonctionnent comme des « signaux » à partir desquels les acteurs orientent leur action* » (Enjolras, 2002, p. 30)³.

¹ Plus précisément, cette conditionnalité renvoie à l'hypothèse du « Common Knowledge », c'est-à-dire que « nos conditions constitutives pour l'existence d'une convention consiste en une régularité de comportements, un système d'anticipations mutuelles, et un système de préférences (...). Non seulement ces conditions doivent être vérifiées, mais encore il doit être « common knowledge » dans la population qu'elles le sont » (Favereau, 1989, p. 288, citant Lewis)

² Il existe une littérature relative à la coordination via les réseaux d'acteurs qui nous n'avons pas le temps de développer ici. Cependant on songera à se référer au très intéressant ouvrage de M. Callon et *alii* [1999], et pour une analyse critique des réseaux dans la sphère associative à L. Fraisse [2002].

³ Autrement dit, ils deviennent des « cadres cognitifs collectifs » à partir desquels facilitant la prise de décision et la coordination.

Par ailleurs, à chaque mécanisme de coordination correspond un mécanisme d'allocation des ressources, c'est-à-dire un mécanisme par lequel les ressources sont dirigées et distribuées dans l'économie.

Par rapport à notre questionnement sur les relations entre pouvoirs publics et structures d'ESS, cette conceptualisation conduit B. Enjolras (ENJOLRAS B., 2002) à distinguer quatre modèles de coordination : marchand, réciprocaire, politique et hiérarchique. Ces systèmes sont présentés de la façon suivante :

	Marchand	Réciprocaire	Politique	Hiérarchique
Mécanisme de coordination	Prix	Obligation	Procédure Délibération	Loi/coercition/régulation
Mécanisme d'allocation	Marchand	Réciprocaire	Élection Délégation	Redistribution

Source : Enjolras, 2002a, p. 31.

Ces éléments analytiques permettent de caractériser trois cas d'**échec de coordination**. Ces échecs sont définis comme des situations où les acteurs impliqués dans une transaction ne parviennent pas à se coordonner.

L'analyse de ces échecs est effectuée à partir des trois composantes transactionnelles que sont : la nature des acteurs impliqués, l'objet de la transaction et le résultats de la transaction. La prise en compte de ces trois composantes amènent à définir trois situations d' « échec de coordination », et ce de la façon suivante :

- l'incapacité du mécanisme de coordination à produire un résultat compte tenu de l'incertitude caractérisant les personnes et/ou les actions impliquées dans la transaction ;
- l'incapacité du mécanisme de coordination à produire un résultat optimal au sens de Pareto en terme d'allocation, en raison de l'absence de structure incitative susceptible de mener à un tel résultat ;
- l'incapacité des acteurs engagés dans une transaction à interpréter de la même façon le « signal » de coordination ou à se référer au même « signal ».

La solution envisagée pour surmonter ces échecs de coordination consiste à établir un compromis entre deux - voire plusieurs - mécanismes de coordination.

En référence aux situations que nous avons présentées dans notre rapport, on mentionnera par exemple que :

- le compromis hiérarchique/réciprocaire apporte une solution à l'échec de l'offre publique (Weisbrod, 1977) ;
- le compromis marchand/réciprocaire permet de dépasser les problèmes d'asymétries informationnelles (Granovetter, 1985) ;
- le compromis hiérarchique/réciprocaire résout l'échec philanthropique (Salamon, 1990).

L'opération de compromis est envisagée comme une tentative d'aller au delà de la « tension critique » entre « deux mondes (mécanismes de coordination) en poursuivant un bien commun qui n'appartient ni à l'un ni à l'autre mais les comprend tous les deux » (Thévenot, 1989). Pour comprendre comment ce compromis est produit les outils analytiques du courant régulationniste pourraient apporter quelques éclairages.

Les régulationnistes abordent cette question en terme de **compromis institutionnalisé**, défini comme une « forme organisationnelle, où se développe, par effet de proximité, un processus d'apprentissage collectif, ce dernier étant à la fois, et de manière inséparable, un processus de coordination des comportements. (...). La proximité institutionnelle, qui assure la cohésion sociale des systèmes productifs locaux, repose sur des logiques d'actions collectives fondées sur des conventions et des institutions, créées, adaptées et/ou partagées par les acteurs » (Gilly et Pecqueur, 1999, p. 306-307).

Partant de l'hypothèse selon laquelle la mise en relation d'une pluralité d'acteurs, dont les intérêts sont divers, conduit à des situations de tensions, la problématique de la recherche d'un compromis est abordée en termes de processus dit d'**apprentissage collectif et de coopération**. C'est-à-dire que sur une durée plus ou moins longue - en particulier en fonction des enjeux en présence¹ - le processus d'apprentissage collectif et de

¹ Précisons que l'intérêt porté au mode de coordination d'une pluralité d'acteurs a été conceptualisé par certains à travers une organisation intermédiaire génératrice d'une dynamique collective spécifique, telle la forme associative. A partir de cette conceptualisation ces auteurs considèrent que « la proximité géographique favorise alors la mise en relation d'organisations dont les finalités, les espaces de référence, et les temporalités stratégiques sont différents (...), elle accélère la diffusion des savoirs faire entre les protagonistes du territoire (...), elle facilite enfin la création de systèmes de valeurs et de représentations collectives basées sur la réciprocité » (Gilly et Pecqueur, B, 1999, p.308).

coopération dépend de phénomènes dynamiques de **communication-langage** et d'**essais-erreurs**, aboutissant à la production d'un compromis.

Ce dernier devient alors un cadre de référence pour les parties prenantes impliquées dans l'action collective. Toutefois, il n'est pas immuable car il demeure sujet à l'apparition de nouvelles tensions, à partir desquelles un nouveau processus d'apprentissage collectif et de coopération apparaîtra, donnant naissance à un nouveau compromis.

BIBLIOGRAPHIE

- AFCHAIN J., 2001, *Les associations d'action sociale : outils d'analyse et d'intervention*, Dunod, Paris.
- ANHEIER H.K., SALAMON L.M., 1998, *The non-profit sector in the developing world: A comparative analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- ANHEIER H.K., SALAMON L.M., 1996, « Social origins of civil society. Explaining the non-profit cross-nationality », Institute for Policy Studies, *Working Paper* n° 22, Editions The Johns Hopkins University, Baltimore.
- ANHEIER H.K., 1995, « Pour une révision des théories économiques du secteur sans but lucratif », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°257, pp. 59-68.
- ARCHAMBAULT E., KAMINSKI P-H., 2003, *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif (ISBL) en France*, ADDES (Association pour le Développement de la Documentation sur l'Économie Sociale), 15 décembre 2003, Paris.
- ARCHAMBAULT E., 1999, « Le secteur associatif en France et dans le monde », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp 11-36.
- ARCHAMBAULT E., 1996, *Le secteur sans but lucratif, associations et fondations en France*, Économica, Paris.
- ARNOULT-BRILL E., 2001, « Acteurs du projet associatif », in « Associations : le pari de l'engagement », *Informations sociales*, n°90/91, pp 174-183.
- AZNAR G., CAILLE A., LAVILLE J-L., ROBIN J., SUE R., 1997, *Vers une économie plurielle. Un travail, une activité, un revenu pour tous*, Syros, Paris.
- BADEL C., 1990, « Institutional choice and the non-Profit sector », in ANHEIR H.K., SEIBEL W. (Eds.), *The third sector, comparative studies of non-profit organizations*, De Gruyter, Berlin, New-York, pp 53-63.
- BASTIDE L., GARRABE M., FAS C., 2001, « Identité de l'économie sociale et de l'économie solidaire », in *Revue des Études coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°289, pp 19-27.
- BELORGEY J-M., 2000, *Cent ans de vie associative*, Presses de Sciences Pô., Paris.
- BEN-NER A., 2003, « For profit and non profit: How to cut and pie among the three sectors », Presentation at Centre Saint-Gobain for Economic Studies, Conference *Public sector: New national and international frontiers*, October 2 and 3.
- BEN-NER A., Van HOOMISSEN T., 1991, « Non-profit organization in the mixed economy », in *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 62, n°4, pp. 519-550.
- BERNIER L., BOUCHARD M., LEVESQUE B., 2002, « La prise en compte de l'intérêt général au Québec : Nouvelle articulation entre l'intérêt individuel, collectif et général », in ENJOLRAS B., Von BERGMANN-WINBERG M-L. (Eds.), *Plural economy and socio-economy regulation*, CIRIEC, Naples, pp 47-71.
- BIDET E., 2003, « L'insoutenable grand écart de l'économie sociale : isomorphisme institutionnel et économie solidaire », in « L'alter-économie », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°21, pp 162-178.
- BIDET E., 2000, « Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique », in LAVILLE J.L., LALLEMENT M. (Sous la dir.), « Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », in *Sociologie du Travail*, n° 4, Vol. 42, pp. 587-599.
- BLOCH LAINE F., 1999, « Cinq paradoxes vivifiants, vivifiables », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp 155-168.
- BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), 1999, *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris
- BLOCH-LAINE F., 1994, « Identifier les associations de service social », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°251, pp 61-70.
- BOLSTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Galimard, Paris.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., 1991, *De la justification - L'économie de la grandeur*, Galimard, Paris.

- BOUCHARD M., BOURQUE G.L., LEVESQUE L., 2000, « L'évaluation de l'économie sociale des nouvelles formes de régulation socio-économiques de l'intérêt général », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n°0013.
- BOYER R., SAILLARD Y., (Sous la dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris.
- CAILLE A., 1998, « Don et association », in « Une seule solution, l'association ? Socioéconomie du fait associatif », *Revue M.A.U.S.S.*, n° 11, pp. 75-83.
- CALLE A., 1997, « Dons, associations et solidarités », in MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, *Produire des solidarités : la part des associations*, Paris, pp 25-36.
- CAILLE A., 1996, « Ni holisme ni individualisme méthodologiques. Marcel Mauss et le paradigme du don », in « L'obligation de donner », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°8, pp. 14-59.
- CALLON M. et *alii*, 1999, *Réseaux et coordination*, Économica, Paris.
- CASTEL R., 1995, *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.
- CHANIAL P., 1992, « Espaces publics, services sociaux et démocratie, introduction au dossier : les espaces publics », in *Quaderni*, n°18.
- CHARLOT J-L. et *alii*, 1996, *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull.
- CHARLOT J-L., 1996, « Travail social : s'autoriser des formes de travail collectif ? », in J-L CHARLOT. A. et *alii*, *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, pp. 43-64.
- CHOPART J-N., 2002, « Petites réflexions sur l'utilité », *Document de travail*, Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Économie Sociale (DIES), Paris.
- CHOPART J-N., BLAIS J-P., GILLIO C., ION J., NOGUES H., GARIN-FERRAZ G., 2001, *Actions associatives, solidarités et territoires*, Collection sociologie, Publications de l'université de Saint - Etienne, Saint - Etienne.
- CNE (Conseil National de l'Évaluation), 1996, *Petit guide de l'évaluation des politiques publiques*, La Documentation Française, Paris.
- CNVA (Conseil National de la Vie Associative), 1995, *L'utilité sociale des associations et ses conséquences en matière économique, fiscale et financière*, Paris.
- COHEN J., 1986, *Justice in social relations*, Plenum Press, New-York, London.
- COHEN J.L., ARATO A., 1993, « Un nouveau modèle de société civile », in *Les temps modernes*, n°564.
- COLEMAN J.S., 1986, « Social theory, social research and a theory of action », in *American Journal of Sociology*, Vol. 91, n°6, pp. 1309-1335.
- COMEAU Y. et *alii*, 2002, « Les contributions des associations au mode local de régulation et les inégalités entre les régions », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n°0215.
- COMEAU Y., J-L. et *alii*, 2001, « Essai de typologie des entreprises de l'économie sociale », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »* n°0117.
- COMEAU Y., 2000, « Guide de collecte et de catégorisation de données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n° 96055.
- COMMISSION EUROPEENNE, 1995, *Les Initiatives locales de développement et d'emplois*, Enquête dans l'Union Européenne, Bruxelles.
- CRIDA/LSCI, 2002, *Outils d'analyse des initiatives d'économie solidaire*, Documents de travail CRIDA/LSCI, Mars 2002, Paris.
- CROZIER M., FRIEDBERG E., 1977, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris.
- DACHEUX E., GOUJON D., 2002, « De nouveaux outils pour comprendre l'économie solidaire », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°284, pp. 60-75.
- DEFOURNY J., 2000, « Resocialiser l'économie », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°275/276, pp. 184-192.

- DEFOURNY J., DEVELTERE P., FOUTENEAU B., 1999, *L'économie sociale du nord au Sud*, De Boeck, Bruxelles.
- DEFOURNY J., DEVELTERE P., 1999, « Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B.(Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp 25-56.
- DEFOURNY J., NYSSSENS M., SIMON. M. 1998, « De l'association sans but lucratif à la société à finalité sociale », in DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.L. (Sous la dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY J. (Ed.), 1994, *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles.
- DEFOURNY J., 1994, « L'association au carrefour des économies formelles et informelle », in *Recherches sociologiques*, n°4, pp. 109-127.
- DEFOURNY J., FAVEREAU L., LAVILLE J.L., 1998, *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Desclée de Brouwer, Paris.
- DELAUNAY Q., 1997, « Entre l'individuel et le collectif : le conventionnalisme, une synthèse compromise », in « Régulation et Convention », *Cahiers de l'ISMEA*, n°10, pp. 109-133.
- DELORS J., GAUDIN J., 1979, *Pour la création d'un troisième secteur, comment créer des emplois*, Centre de recherche Travail et Société, Paris.
- DELORS J., 1978, *La création d'emploi dans le secteur tertiaire : le troisième secteur en France*, Rapport à la CEE.
- DEMOUSTIER D., 2001, *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*, Syros, Paris.
- DEMOUSTIER D., 2000, « Les organisations d'économie sociale : acteurs de la régulation socio-économique », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°275/276, pp. 138-148.
- DEMOUSTIER D., 1997, « Approches économiques des associations », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 387-391.
- DEVELTERE P., 1998, *Économie sociale et développement*, De Boeck, Bruxelles.
- DEVELTERE P., DEFOURNY J., 1999, « Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp. 25-56.
- DIES (Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Économie Sociale), 2002, *Guide de l'évaluation*, Ministère des Affaires Sociales, du Travail et de la Solidarité, 23 août, Paris.
- DU TERTRE C., 1999, « Les services aux personnes : vers une régulation conventionnée et territorialisée ? », in *L'année de la régulation*, n°1, pp. 213-237.
- EME B., 2003, « Définir l'utilité sociale par des débats publics », in « Utilité sociale », *Alternatives Économiques*, hors -série pratique n°11, septembre, pp. 47-48.
- EME B., 1999, « L'économie sociale, entre fonctionnalité et autonomie de projet », in « Face à l'exclusion, une nouvelle économie sociale », *Économie et Humanisme*, n° 347.
- EME B., 1996, « Éléments de contribution à une analyse des différentes conception d'un nouveau secteur d'activités », in CHARLOT J-L. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, CNRS, pp. 225-253.
- EME B., 1995, *Politique publique, société civile et associations d'insertion par l'économie*, CRIDA-LSCI/CNRS-IRESO, Paris.
- EME B., LAVILLE J.L., 1994, *Cohésion sociale et Emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- EME B., 1991, « Les services de proximité », in *Informations sociales*, n°13, pp. 34-42.
- EMERSON J., 2000, « Social return on investment », *The Robert Foundation*, REDF Box Set.
- ENJOLRAS B., 2002a, *L'économie solidaire et le marché : modernité, société civile et démocratie*, L'Harmattan, Paris.

- ENJOLRAS B., Von BERGMANN-WINBERG M-L. (Eds.), 2002b, *Plural economy and socio-economy regulation*, CIRIEC, Naples
- ENJOLRAS B., 2002c, « Beyond economics: social change and general interest », in ENJOLRAS B., Von BERGMANN-WINBERG M-L. (Eds.), *Plural economy and socio-economy regulation*, CIRIEC, Naples, pp. 27-46.
- ENJOLRAS B., 1999a, « Mécanismes économiques et spécificités associatives », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp. 109-125.
- ENJOLRAS B., 1999b, *Protection sociale et performance économique*, Desclée de Brouwer, Paris.
- ENJOLRAS B., 1999c, « Associations et État-Providence en Norvège », in *Fondations*, n°9, pp. 34-49.
- ENJOLRAS B., 1998, « Crise de l'État-Providence, lien social et associations : éléments pour une socio-économie critique », in « Une seule solution : l'association ? Socio-économie du fait associatif », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°11, pp. 223-236.
- ENJOLRAS B., 1996a, « Crise de l'État-Providence, crise du lien social et économie solidaire : éléments pour une socio-économie critique », in CHARLOT J-L. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, pp. 101-122.
- ENJOLRAS B., 1996b, « Association et isomorphisme institutionnel », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°261, pp. 68-76.
- ENJOLRAS B., 1995, *Le marché providence : aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- ENJOLRAS B., 1993, « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des convention », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associative (RECMA)*, n°250, pp. 93-106.
- EUILLET A., 2002, « L'utilité sociale, une notion dérivée de celle d'intérêt général », in *Revue du droit sanitaire et social*, Vol. 2, n°30, pp. 207-228.
- EVERS A., 2000, « Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielle », in LAVILLE. J.L., LALLEMENT. M. (Sous la dir.), « Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », in *Sociologie du Travail*, n° 4, Vol. 42, pp. 567-585.
- EVERS A., 1997, « Le tiers secteur au regard d'une conception pluraliste de la protection sociale », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE -Rencontres et Recherches- avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 51-60.
- EVERS A., 1995, « Part of the welfare mix : the third sector as an intermediate area », in *Voluntas*, Vol. 6, n°2, pp. 159-162.
- FAVEREAU L., 1996, « Mouvements sociaux, travail social et économie solidaire face à la crise de l'emploi et de l'État-Providence », in CHARLOT J-L. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, CNRS, pp. 123-146.
- FAVEREAU L., LEVESQUE B., 1996, *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy.
- FAVEREAU L., KLEIN J.L. (Sous la dir.), 1995, « Le travail social à l'épreuve du territoire et du développement local », in *Nouvelles Pratiques sociales*, Vol. 8, n°1.
- FAVEREAU L., 1994, « L'économie solidaire à l'américaine : le développement économique communautaire », in J.L. LAVILLE. (Sous la dir.), *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- FAVEREAU O., 1989, « Marchés internes, marchés externe », in « L'économie des conventions », *Revue Économique*, Vol. 40, n°2, pp. 273 -328.
- FERRY J.M., 1995, *L'allocation universelle. Pour un revenu de citoyenneté*, Cerf, Paris.
- FORSE M., 1984, « Les créations d'associations. Un indicateur de changement social », in *Observations et Diagnostics économiques*, n°6.
- FOUREL C. (Sous la dir.), 2001, *La nouvelle économie sociale. Efficacité, solidarité et démocratie*, La Découverte/ Syros, Paris.

- FRAISSE L., 2002, « S'organiser en réseau : une mutation de l'espace public associatif », HAERINGER J. et TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 117-136.
- FRAISSE L., GARDIN L., 2001, « Les externalités positives dans l'aide à domicile : une approche européenne », in LAVILLE J.-L., NYSSSENS M., *Les services sociaux, entre associations, État et marché : l'aide aux personnes âgées*, La Découverte/MAUSS/CRIDA, Paris, pp. 192-207.
- FREMEAUX P., 2003, « A la recherche de l'utilité sociale », in « Utilité sociale », *Alternatives Economiques*, hors-série pratique n°11, septembre, p. 5.
- GACHET B., 1997, « Associations et communes. Analyse des comportements dans une optique du public choice », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches- avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 125-141.
- 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*, Conférence prononcée au colloque CIRIEC-Canada, Université du Québec à Rimouski, 20-22 mai 2003.
- GADREY J., 2002, « Les bénéfiques collectifs des activités d'Économie sociale et solidaire : une proposition de typologie et une réflexion sur le concept d'externalités », *doc. Ronéo*, Séminaire « Utilité sociale » dans le cadre de la recherche « Dynamiques solidaires » coordonnée par la MIRE et la DIES (2001-2003), Paris.
- GADREY J., 2000, « Le tiers secteur comme objet d'étude ; quel objet, quelles études », in LAVILLE J.-L., LALLEMENT M. (Sous la dir.), « Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », *Sociologie du Travail*, n° 4, Vol. 42, pp. 601-606.
- GADREY J. et *alii.*, 1997, « Analyser les prestations de cohésion sociale « hors cadre » des services publics et leur coût », *Politiques et Management Public*, vol. 4, n°15, pp. 119-144.
- GADREY J., 1996, *Services : la productivité en question*, Desclée de Brouwer, Paris.
- GADREY J., 1994, *L'économie des services*, La Découverte, Paris.
- GARDIN L., LAVILLE J.-L. 2002, « Initiatives, entreprises sociales et économie solidaire : une approche européenne », in SERVET J.-M., GUERIN I. (Sous la dir.), *Exclusion et liens financiers*, in Rapport du Centre Walras, Économica, Paris.
- GARDIN L., 2002, « Développer les services de proximité sur un territoire », in *Les notes de l'Institut Karl POLANYI*, CRIDA, Paris.
- GARDIN L. et LAVILLE J.-L., 1996, *Les initiatives locales en Europe, Bilan économique et social d'initiatives locales de développement et d'emploi*, CRIDA-LSCI/CNRS/COMMISSION EUROPEENNE, Paris.
- GIDDENS A., 1999, *The third way. The renewal of social democracy*, Polity Press, Cambridge.
- GIDRON B., KRAMER R.M., SALAMON L.M., (Eds.), 1992, *Government and the third sector: Emerging relationship in welfare states*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- GILLY J.-P., PECQUEUR B., 1999, « La dimension locale de la théorie de la régulation », in BOYER R., SAILLARD Y. (Sous la dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp. 304-311.
- GODARD O., « Environnement, modes de coordination et systèmes de légitimité : analyse de la catégorie du patrimoine naturel », in *Revue Économique*, n°2, pp. 215-242.
- GODBOUT J., 1998, « Liens primaires, associations et tiers secteur », in « Une seule solution : l'association ? Socio-économie du fait associatif », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°11, pp. 44-56.
- GODBOUD J., CAILLE A., 1992, *L'esprit du don*, La Découverte, Paris.
- GORZ A., 1988, *Métamorphoses du travail, quête de sens*, Galilée, Paris.
- GOSSET J.-C., 2002, « De l'utilité sociale à l'utilité sociétale », *Document de travail*, Séminaire Utilité Sociale, DIES-MIRE.
- GRANOVETTER. M., 2000, *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Paris.
- GRANOVETTER. M. 1994., « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in ORLEANS. A. (Sous la dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, pp. 79-94.

- GRANOVETTER M., SWEDBERG R., 1994, « La sociologie économique : les propositions fondamentales de la sociologie économique », in *Revue du M.A.U.S.S.*, n°3, pp. 115-140.
- GRANOVETTER M., 1992, « Economic institutions as social constructions: a framework for analysis », in *Acta Sociologica*, n°35, pp. 3-11.
- GRANOVETTER M., 1985, « Economic action and social structure: The problem of embeddedness », in *American Journal of Sociology*, Vol. 91, n°3, pp. 481-510.
- GREFFE X., 2003, « Le nouveau design institutionnel public », Presentation at Centre Saint-Gobain for Economic Studies, Conference *Public sector: New national and international frontiers*, October 2 and 3, Paris.
- GREFFE X., 1975, *Analyse économique de la bureaucratie*, Économica, Paris.
- GUI B., 1993, « Fondements économiques du tiers secteur », in *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°44/45, pp. 160-173.
- GUILLAUME C., OSTY F., 2002, « Innover en travail social », in HAERINGER J., TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 193-223.
- HABERMAS J., 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, 2 vol., Fayard, Paris (traduit par Ferry J-M. et Schlegel J-L.; 1^{ère} édition allemande : 1981).
- HAERINGER J., TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), 2002, *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris.
- HAERINGER J., 2002, « Identifier les logiques institutionnelles », in HAERINGER J., TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 19-53.
- HANSMAN H., 1987, « Economics theories of non-profit organizations », in POWEL W. (Ed.) *The non-profit sector*, A Research Handbook, Yale University press, New Haven.
- HANSMANN H., 1980, « The role of non profit enterprise », in *Yale Law Journal*, vol. 89, pp. 835-898.
- HEBER-SUFFRIN C., 1992, *Échanger les savoirs*, Desclée de Brouwer, Paris.
- HOFMANN B., 1997, « Les associations sanitaires et sociales : Évolution et recomposition du travail et de l'emploi », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 214-224.
- HOUET P., 1997, « Les associations dans le domaine sanitaire et social : la notion d'utilité sociale », in *Administration*, juillet/septembre.
- JAEGER M., 2002, « Fonder un nouveau projet institutionnel », in HAERINGER J., TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 85-115.
- JAMES E., 1990, « Economics theories of the non-profit sector: A comparative perspective », in ANHEIER H.K., SEIBEL W. (Eds.), *The third sector, comparative studies of non-profit organizations*, De Gruyter, Berlin, New-York, pp. 21-30.
- JAMES E., 1992, « *Why do different countries choose a different public-private mix of educational services ?* », Mimeograph, The World Bank.
- JAMES E., 1987, « The non-profit sector in comparative perspective », in POWELL W. W. (Ed.), *The non-profit sector*, Yale University Press, pp. 397-415.
- KALTENBACH P., 1995, *Associations lucratives sans but*, Denoël, Paris.
- KANDORI M., 1992, « Social norms and community enforcement », in *Review of Economic Studies*, n° 59, pp. 63-80.
- KARPIK L., 1989, « L'économie de la qualité », in *Revue française de Sociologie*, n°30, pp. 187-210.
- KARPIK L., 1996, « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », in *Sociologie du travail*, n°4, pp. 527-550.
- KAUL I., 2003, « Publics goods : a positive analysis », Presentation at Centre Saint-Gobain for Economic Studies, Conference *Public sector : New national and international frontiers*, October 2 and 3, Paris.

- KHUNLE S., SELLE P. (Eds.), 1992, *Government and voluntary organizations. A relation perspective*, Avebury, Aldershot.
- KOLM C., 1984, *La bonne économie. La réciprocité générale*, PUF, Paris.
- KRAMINSKY M., 1997, « Stakeholders theories of the non-profit sector: one cut at the economic literature », in *Voluntas*, n°8, pp. 149-161.
- LAFFONT J.J., TIROLE J., 1993, *A theory of incentives in regulation and procurement*, MIT Press, Cambridge.
- LAFORE R., 2001, « Entre publicisation et privatisation dans le secteur sanitaire et social », in *Informations sociales*, n°90/91, pp. 132-149.
- LAGROYE J., 1997, « La production sociale de la solidarité », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 37-50.
- LAPOINTE P-A., 2000, « Partenariat avec ou sans démocratie », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n° 0015.
- LAVILLE, J-L, NYSSSENS, M, 2001, *Les services sociaux, entre associations, Etat et marché : l'aide aux personnes âgées*, La Découverte/MAUSS/CRIDA, Paris.
- LAVILLE J.L., 2000, « Le tiers secteur : un objet d'étude pour la sociologie économique », in LAVILLE J.L., LALLEMENT M. (Sous la dir.), « Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », *Sociologie du Travail*, n° 4, Vol. 42, pp 531-550.
- LAVILLE J.L., NYSSSENS M., 2000, *L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique ou l'entreprise sociale : essai de socio-économie du changement institutionnel*, Éditions CRIDA- LSCI, Paris.
- LAVILLE J.L., 1999, « Services de proximité : les clés du développement », in SERVET. J.M. (Sous la dir.), *Exclusions et liens financiers*, Rapport 1998 du Centre Walras, Economica, Paris.
- LAVILLE J-L., 1999, « L'association : ni entreprise, ni administration » in *Faire société : les associations au cœur du social*, BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), Syros, Paris, pp. 93-108.
- LAVILLE J-L., ROUSTANG G., 1999, « L'enjeu d'un partenariat entre État et société civile », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B.(Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp. 217-238.
- LAVILLE J-L., 1998, « Fait associatif et espace démocratique », in « Une seule solution : l'association ? Socio-économie du fait associatif », *Revue du M.A.U.S.S.*, n °11, pp. 70-91.
- LAVILLE J-L., SAINSAULIEU R. (Sous la dir.), 1997, *Sociologie de l'association : des organisations à l'épreuve du changement social*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LAVILLE J-L., 1997, « Création d'activités et emplois ; l'association une organisation économique originale », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 204-213.
- LAVILLE J-L., 1996, « État et société face au défi de la solidarité », in J-L CHARLOT. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, , pp. 14-28.
- LAVILLE J-L., 1994, *Les services de proximité en Europe*, Syros, Paris.
- LEVESQUE B., 2002a, « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n° 0213.
- LEVESQUE B., 2002b, « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ? », *Cahiers du CRISES, Collection « Working Papers »*, n° 0205.
- LEVESQUE B., BOURQUE G., FORGUES E., 2001, *La nouvelle sociologie économique*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LEVESQUE B., MALO J-C, GIRARD J-P, 1999, « L'ancienne et la nouvelle économie sociale : le cas du Québec », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B.(Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp. 195-216.
- LEWIS J., 1997, « Le secteur associatif dans l'économie mixte de la protection sociale », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches- avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 164-172.

- LIEVRE P., 2002, *Évaluer une action sociale*, Éditions de l'École nationale de Santé Publique, Rennes.
- LIGNEAU P, 2001, « Existe-t-il un droit du partenariat ? », in *Informations sociales*, n°95, pp. 4-19.
- LIGNEAU P., 1999, « Les relations des associations de solidarité avec les pouvoirs publics et la Sécurité sociale » in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp. 75-88.
- LIPIETZ A., 2001, *Pour le tiers secteur : l'économie sociale et solidaire*, La Découverte/La Documentation Française, Paris.
- LIPIETZ A., 1999, *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport d'étape au ministère de l'emploi et de la solidarité, Paris.
- LIPIETZ A., 1990, « Après-fordisme et démocratie », in *Les temps modernes*, n°524, Paris.
- MAHEU L., 1991, « Identité en enjeux du politique », in MAHEU L., SALES A. (Sous la dir.), *La recomposition du politique*, L'Harmattan, Paris, Les presses universitaires de Montréal, Montréal.
- MAYAUX F., 1999, « Les relations entre dirigeants bénévoles et dirigeants salariés dans les associations », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, collection alternatives sociales, Paris, pp. 203-221.
- MEDA D., 1995, *Le travail, une valeur en voie de disparition*, Aubier, Paris.
- MENARD C., 1997, « Transformation de l'État et recomposition de la vie associative : quelques éléments d'analyse », in *Produire des solidarités : la part des associations*, MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, pp. 173-181.
- MERTENS S., LEFEBVRE M., 2003, « Théorie économique et marchandisation du secteur non marchand », in « La marchandisation du secteur non marchand », *Non Marchand : management, Droit et finance*, n° 11, De Boeck, pp. 11-27.
- MIRE-DIES, CRIDA-LSCI, 2002, « Outils d'analyse des initiatives d'économie solidaire », *Document de travail*, Éditions CRIDA-LSCI, Paris.
- MONNIER L., THIRY B., (Eds.), 1997, *Mutations structurelles et intérêt général : vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*, De Boeck, Bruxelles.
- MOREAU J., 2002, « Pour une étude des rapports entre l'État et l'économie sociale : spontanéité et instrumentalisation », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°284, pp. 10-18.
- NEAMTAN N., 2003, « L'économie solidaire comme radicalisation de la démocratie », in « L'alter-Économie », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°21, pp. 128-133.
- NOGUES H., 2003, « Economie sociale et solidaire ; quelques réflexions à propos de l'utilité sociale », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°290, pp. 27-40.
- NOGUES H., 2002, « Utilité sociale et économie sociale et solidaire », *Document de travail*, séminaire Utilité Sociale, DIES-MIRE., CRGNA-LESTAMP-LEN-CEBS, Université de Nantes, Nantes.
- NYSENS M., 2000, « Les approches économiques du tiers secteur. Apports et limites des analyses anglo-saxonnes d'inspiration néoclassique », in LAVILLE. J.L., LALLEMENT. M. (Sous la dir.), « Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », *Revue Sociologie du Travail*, n° 4, Vol. 42, pp. 551-565.
- O.C.D.E., 1996, *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, OCDE, Paris.
- PARODI M., 2000, « Une fonctions de préférence coopérative entre utilité individuelle et utilité collective ? », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°275/276, pp. 62-71.
- PARODI M., 1999, « Les sciences sociales peuvent-elles légitimer les « spécificités méritoires » des associations ? », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp. 127-153.
- PECQUEUR B., 2000, *Le développement local*, La Découverte et Syros, Paris.
- PERRET B., ROUSTANG. G., 1993, *L'économie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Seuil, Paris.

- PERRET B., 2003, « Indicateurs sociaux et théorie sociale : l'introuvable fondement économique de l'évaluation du bien-être social », in « L'alter-Économie », *Revue du M.A.U.S.S.*, n°21, pp 261-275.
- PERRET B., 2002, « Indicateurs sociaux : état des lieux et perspectives », in *Les Papiers du CERC*, n°2002-01.
- PERRET B., 2001, *L'évaluation des politiques publiques*, La Découverte, Paris.
- PERRET B., 1994, « Politiques publiques et mobilisation de la société », in EME B., LAVILLE J-L. (Sous la dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- PESTOFF V., 1996, *Social enterprises and civil democracy in Sweden. Enriching works environments an empowering citizens as co-producers*, Scholl of Business, Stockholm.
- PETRELLA F., 1999, « Le développement local : courants théoriques et implications pour les politiques publiques », *Document de travail*, CERISIS - Université Catholique de Louvain, Louvain.
- POLANYI K., 1944, *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Trad. Franç., (1983), Gallimard, NRF, Bibliothèque des Sciences Humaines, Paris.
- PONDAVEN M., 2002, « Adapter l'association aux dispositifs publics », in HAERINGER J., TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 55-83.
- POWELL W., DIMAGGIO P.J., (Sous la dir.), 1991, *The new institutionalism in organizational analysis*, The University Chicago Press, Chicago.
- PROUTEAU L., 1999, *Économie du comportement bénévole : théorie et étude empirique*, Économica, Paris.
- PRIOU J., 2002, « Le rôle des organisations privées à but non lucratif dans les politiques sociales : entre tribun et gestionnaire », *12^{ème} colloque de l'ADDES* (Association pour le Développement de la Documentation sur l'Économie Sociale), 22 octobre 2002, Paris.
- PUTNAM R.D., 1995, « Bowling alone: America's declining social capital », in *Journal of Democracy*, n°1, pp. 65-78.
- RAWLS J., 1971, *A theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- RICHEZ-BATTESTI N., GIANFALDONI P., 2003, *Réseaux économiques et utilité sociale : évaluation de l'accompagnement et du financement de la création des très petites entreprises en région PACA*, CEFI, Aix-en-Provence.
- RICHEZ-BATTESTI N., GIANFALDONI P., 2002, « Évaluation socio-économique des dispositifs d'aide à la création d'entreprise par des publics en difficultés : éléments pour une approche méthodologique », in DUPUIS J-M. et alii., *Politiques sociales et croissance économiques*, T.2, L'Harmattan, Paris, pp. 71-89.
- ROSANVALLON P., 1995, *La Nouvelle question sociale*, Paris, Seuil.
- ROSE ACKERMAN S., 1997, « Altruism, ideological entrepreneurs and the non-profit firm », in *Voluntas*, n°8, pp. 120-134.
- ROUSTANG G. et alii., 1996, *Vers un nouveau contrat social*, Desclée de Brouwer, Paris.
- SALAMON L.M., ANHEIER H.K. and alii., 1999, *Global civil society. Dimension of the non-profit sector*, Editions John Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON L.M., ANHEIER H.K. and alii., 1998, *The emerging sector revisited*, Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON L.M., ANHEIER H.K., 1996, « Social origins of civil society. Explaining the non-profit cross-nationality », Institute for Policy Studies, *Working Paper*, n° 22, Editions The Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON L.M., 1995, *Partners in public service : Government-non-profit relations in the modern welfare state*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- SALAMON L.M., 1990, « The non-profit sector and government: The American experience in theory and practice » in ANHEIER, H. and SEIBEL W. (Eds.), *The third sector comparative studies of nonprofit organisations*, Walter de Gruyter, Berlin.
- SALAMON L.M., 1987, « Of market failure, voluntary failure and third party of government relations in the modern welfare state », in *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, n°2, pp. 39-49.

- SANYAL B., 1999, « Potentiel et limites du développement « par le bas » », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp. 179-194.
- SAUVAGE P., 1996, « Synthèse », in *Réconcilier l'économique et le social. Vers une économie plurielle*, OCDE, Paris, pp. 9-27.
- SCHALLER J.-J., 1999, « Les associations du secteur sanitaire et social dans la société française depuis la guerre », in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp. 57-74.
- SCHULLER T., 2001, « Complémentarité du capital humain et du capital social », in *ISUMA*, Vol.2, n°1.
- SEN A., 2000, *Repenser l'inégalité*, Seuil, Paris.
- STEINBERG R., YOUNG R.D., 1998, « A comment on Salamon and Anheier's "Social origin's of civil society" », in *Voluntas*, Vol. 9, n°3, pp. 249-260.
- STOFFAES C. (rapport de la commission présidée par.), 1995, *Services publics. Questions d'avenir*, Commissariat Général au Plan, Odile Jacob/La Documentation Française, Paris.
- SUE R. et alii., 1997, *Vers une économie plurielle : un travail, une activité, un revenu pour tous*, Syros, Paris.
- SUE R., 1996, « La société en mouvement ou l'avènement du quaternaire », in J-L CHARLOT. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, pp. 65-76.
- SUE R., 1994, *Temps et ordre social*, Paris, PUF.
- SUE R., 1995, « L'économie quaternaire », in *Transversales*, n°34.
- TCHERNONOG V., 1995, « Associations et financement public », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°258, pp. 17-29.
- THERET B., 1999, « L'efficacité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », in *L'Année de la régulation*, Vol 3, pp. 591-608.
- THERY H., 1999, « L'évolution du rôle des associations » in BLOCH-LAINE F. (Sous la dir.), *Faire société : les associations au cœur du social*, Syros, Paris, pp. 37-55.
- THEVENOT L., 1989, « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », in *Revue Économique*, Vol. 40, n°2, pp. 147-198.
- TROUVE H., 2002, « Les associations d'accompagnement à la scolarité et les politiques de contractualisations territoriales : Étude de terrain de la ville de Clichy-La-Garenne », Mémoire de DEA en Sciences Économiques, Université Paris 1.
- TURPIN B., 2002, « Valoriser les nouvelles compétences », in HAERINGER J. et TRAVERSAZ F. (Sous la dir.), *Conduire le changement dans les associations d'action sociale et médico-sociale*, Dunod, Paris, pp. 163-192.
- VAILLANCOURT Y., LAVILLE J.L., 1998, « Les rapports entre association et État : un enjeu politique », in « Une solution, l'association ? Socio-économie du fait associatif », *Revue M.A.U.S.S.* n° 11.
- VAILLANCOURT Y., 1996, « Sortir de l'alternative entre privatisation et étatisation dans la santé et les services sociaux », in CHARLOT J-L. et alii., *Société civile, État et économie plurielle*, Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Hull, pp. 147-224.
- VAILLANCOURT Y., 1994, « Éléments de problématique concernant l'arrimage entre le communautaire et le public dans le domaine de la santé et des services sociaux », in *Nouvelles pratiques sociales*, Vol. 7, n°2, pp. 227-248.
- VERSCHAVE F-X., 1994, *Libres leçons de Braudel, Passerelles pour une société non excluante*, Syros, Paris.
- VERSCHAVE F-X., 1996, « Perspectives braudéliennes: reconsidérer l'architecture sociale, pour permettre d'accéder et de s'y mouvoir », in *Réconcilier l'économique et le social. Vers une économie plurielle*, OCDE, Paris, pp 73-80.
- VIENNEY C., 2000, « Qu'est-ce que l'économie sociale », in *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, n°275/276, pp. 38-41.
- VIENNEY C., 1994, *L'économie sociale*, La Découverte, Paris.

- VILLEVAL M-C., 1995, « Une théorie économique des institutions ? », in BOYER R., SAILLARD Y. (Sous la dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp. 509-519.
- VINCENT G., 1997, « Solidaires de qui...? Réflexions épistémologiques », in MIRE - Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, *Produire des solidarités : la part des associations*, pp. 387-391.
- WALZER M., 1988, « Socializing the welfare state », in GUTMAN A. (Ed.), *Democracy and the welfare state*, Princeton University Press, Princeton, New-Jersey.
- WALZER M., 1992, « The civil society argument », in MOUFFE C. (Ed.) *Dimensions of radical democracy. Pluralism, citizenship, community*, Verso, Londres, New-York.
- WARNER M., 2002, « Building social capital: the role of local government », in *Journal of Socio-Economics*, Vol. 30, pp. 187-192.
- WEISBROD B.A., 1977, *The voluntary nonprofit sector*, Lexington Books, Cambridge.
- WILLARD J-C., 1995, « L'économie sociale face à l'État et au marché : quelques mots-clés », in *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n°257.
- WISTOW G., KNAPP M., HARDY B., ALLEN C., 1994, *Social care in a mixed economy of welfare*, Editions Open University Press, Buckingham and Philadelphia.
- WOOLOCK M., 1998, « Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework », in *Theory and Society*, n° 27, pp. 151-208.
- WORMS J-P., 2002, « A propos de l'intérêt général », in « Les plus-values de l'économie sociale », in *La Tribune de la Fonda*, n°154, pp. 101-108.
- WORMS J-P, 2000, « Au risques d'entreprendre », in *Projet*, n°261, pp. 93-102.
- WORMS J-P, 1997, « Recherche, associations et pouvoirs publics », in MIRE -Rencontres et Recherches - avec la collaboration de la Fondation de France, *Produire des solidarités : la part des associations*, pp. 387-391.
- YEPEZ DEL CASTILLO I., CHARLIER S., 1999, « Les logiques plurielles des acteurs dans les initiatives économiques populaires », in DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Eds.), 1999, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Paris, Bruxelles, pp 145-158.
- YOUNG R.D., 2000, « Associative models of government-non-profit sector relations: theatrical and international perspectives », in *Non-profit and voluntary sector quarterly*, Vol. 29, n°1, pp. 149-172.
- YOUNG D., 1981, « Entrepreneurship and the behaviour of non-profit organizations: elements of a theory », in WHITE M. (Ed.), *Non-profit firms in a three-sector economy*, Urban Institute, Washington.
- ZAOUAL H., 2002, « Les économies dissidentes », in *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, n°284, pp. 76-92.
- ZAOUAL. H. (Sous la dir.), 1998, *La socio-économie des territoires. Expériences et théories*, L'Harmattan, Paris.

DONNEES ELECTRONIQUES

Conseil des Entreprises et des Groupements de l'Économie Sociale (CEGES) : <http://www.ceges.org>

Centre des Jeunes Dirigeants et des Acteurs de l'Économie Sociale (CJDES) : <http://www.cjdes.org>

Centre de Recherche Interdisciplinaire pour la Solidarité et l'Innovation Sociale (CERISIS) : <http://cerisis.opes.ucl.ac.be>

Conférence Permanente des Coordinations Associatives (CPCA) : <http://cpca.asso.fr>

Centre de Recherche et d'Information sur la Démocratie et l'Autonomie (CRIDA) : <http://www.iresco.fr/Labo/lsci/crida>

Centre de Recherche sur les Innovations Sociales dans l'Économie Sociale, les Entreprises et les Syndicats (CRISES) : <http://www.crisis.uqam.ca>

Institut for Policy Studies de l'Université Johns Hopkins : <http://www.jhu.edu/ips>

Conseil National de la Vie Associative (CNVA) : <http://www.vie-publique.fr>

Ministère des Affaires Sociales, Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Économie Sociale (DIES) : <http://www.social.gouv.fr/economiesolidaire>

Support Center for Non-Profit Management: <http://www.thecorporatefund.org>

Union Nationale et Interfédérale des Oeuvres et Organismes Privés Sanitaires et Sociaux (UNIOPSS) : <http://www.uniopss.asso.fr>