

L'économie sociale et solidaire et les formes de son évaluation¹

INTRODUCTION

L'évaluation fait souvent aujourd'hui référence à la diffusion des pratiques managériales, tant dans le secteur privé à but lucratif qu'au sein des services publics ou du monde associatif. Prise dans un sens large, l'évaluation renvoie toutefois au fait, simple, que les hommes ont toujours cherché à estimer, intuitivement ou de manière plus formelle, si ce à quoi ils étaient occupés était en phase avec leur projet, les finalités recherchées, ou avec ce qui était attendu d'eux. N'est-ce pas d'abord cela « évaluer » : appliquer de la valeur à un acte et à ses résultats, et estimer la cohérence du projet dans lequel cet acte s'insère ?

Compris ainsi, il serait donc maladroit d'annoncer de manière univoque que, dans le capitalisme contemporain, les pratiques d'évaluation s'étendent ; en réalité, elles ont toujours été présentes. En revanche, leurs formes sont profondément transformées. La transformation la plus nette concerne l'institutionnalisation et la standardisation des procédures d'évaluation. Se développent des dispositifs d'inspiration managériale, producteurs d'indicateurs qui visent à incarner les multiples facettes de ce qui est à évaluer. Les tensions récurrentes autour de ces procédures d'évaluation concernent généralement la difficulté à prendre en compte la parole des parties prenantes et plus particulièrement celle des salariés. Comment les acteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS) sont-ils affectés par ce contexte global ? Proposent-ils des procédures alternatives d'évaluation de leur activité ? Si oui, comment les mettent-ils en pratique ?

Pour comprendre les enjeux contemporains de l'évaluation de l'ESS, nous approfondirons, dans un premier temps, l'influence des mutations socio-économiques – notamment la montée des services - sur les formes d'évaluation de l'activité économique (section 1). Dans un deuxième temps, nous ferons quelques propositions à partir du cas français et passerons ensuite à un niveau plus général pour montrer comment les réflexions concernant l'évaluation de l'ESS s'inscrivent dans un contexte de transformation des modes d'action publique et d'émergence de la notion d'utilité sociale (section 2). Nous consacrerons la troisième partie aux différentes formes d'évaluation de l'utilité sociale par l'ESS et les enjeux démocratiques que recouvrent les méthodes utilisées (section 3).

1. MESURES ET EVALUATIONS DE LA PERFORMANCE ET MUTATIONS SOCIO-ECONOMIQUES

Conceptuellement, la productivité est une mesure de l'efficacité du processus productif et met en rapport un niveau de production, ce que l'on appelle communément l' « output », et les facteurs de cette production, le travail et le capital, appelés « input ». Les indications objectivées de la productivité du travail industriel portent sur les volumes industriels produits par rapport au temps que les travailleurs, les ouvriers, y consacrent. À cette vision matérielle de l'efficacité, dite technique, est parfois substituée une version plus large et modélisée, issue de la théorie microéconomique, et énoncée comme l'efficacité au sens de Pareto. Ce que l'on

¹ Ce texte est un résumé du chapitre 10 de Laurent Gardin, Florence Jany-Catrice, Samuel Pinaud, « L'ESS et les formes de son évaluation : les enjeux de la mesure des performances » dans Defourny J., Nyssens M., 2017, *Economie sociale et solidaire, Socio-économie du 3e secteur*, Deboeck.

nomme « efficacité » au sens de Pareto est d'abord un anachronisme, car W. Pareto a originellement défini un « maximum d'ophélimité », sans jamais évoquer ni un optimum, ni une efficacité (Berthonnet et Delclite, 2013). Pareto définit ce maximum d'ophélimité comme une situation dans laquelle, sous équilibre général concurrentiel, chaque utilité individuelle (ou, en d'autres termes, chaque bien-être individuel) est maximisé, compte tenu des utilités (ou du bien-être) des autres membres de la société. Par extension, l'efficacité, au sens de Pareto, définit donc souvent une situation dans laquelle on ne peut plus accroître le bien-être d'un individu sans dégrader celui des autres ou encore une situation dans laquelle on ne peut améliorer un « paramètre » sans en dégrader un autre. Elle est plus large que l'efficacité technique ou *efficiency* (minimiser la quantité d'input pour un niveau d'output donné) dans la mesure où elle inclut également l'efficacité allocative, et donc l'allocation des ressources.

La notion d'efficacité paretienne fait son apparition avec l'ouvrage d'Arrow et Hahn de 1971. Le terme d'efficacité remplace alors progressivement ceux d'« optimalité » et de « maximum », dont l'implicite normatif serait devenu trop fort. Berthonnet et Delclite voient dans ce basculement *sémantique* un lien avec l'évolution de la gouvernamentalité néolibérale, et avec une épuration de la science économique, débarrassée des scories interprétatives et normatives qui seraient celles des sciences sociales.

De nombreux travaux, relevant souvent de la gestion, suggèrent une déclinaison des services en visant un distinguo clair entre ce qui relève de *l'input* (par exemple les heures de travail), ce qui relève de l'activité, ou *output* (le produit « immédiat »), et ce qui relève des effets à plus long terme de cette activité (*l'outcome* ou les résultats). Cette décomposition permet alors d'établir trois dimensions de la performance, appelées les « 3E » :

- *L'efficiency*, ou efficacité technique, est le ratio le plus proche de la productivité de type industriel. Il rapporte les *outputs* immédiats (c'est-à-dire les volumes de production) aux *inputs*.
- *L'economy*, ou encore la rentabilité économique, est un ratio de type financier et vise à rapporter les *outputs* immédiats aux coûts économiques de l'activité.
- *L'effectiveness*, ou efficacité, met en relation les moyens avec les effets à long terme (que les anglo-saxons nomment les *outcomes*, ou résultats).

Ces « 3E », qui visent à distinguer l'input du produit et des résultats, ont été appliqués d'abord aux entreprises privées, souvent prestataires de services, puis aux services marchands. Ces représentations ont été mobilisées dans divers champs, notamment des politiques sociales (Knapp, 1984). Parfois aidés d'opérateurs privés (consultants, experts économistes, etc.), les États s'en sont emparés pour mesurer la performance de leurs services publics, voire pour évaluer les politiques publiques (Perret, 2001). La performance globale vise ainsi à embrasser ces trois dimensions.

Tant qu'il s'appliquait à des productions et des facteurs homogènes, le concept de productivité (c'est-à-dire le ratio output/input) et les institutions sur lesquelles il était fondé étaient considérés comme relativement consensuels, et entraient dans un compromis fordiste très bien analysé par la théorie de la régulation (Boyer, 2004). Seules les clefs de répartition du produit des efforts fournis (le partage de la valeur ajoutée) étaient le sujet de débats, de négociations et de conventions. Mais l'application homologique de ce concept de « productivité », forgé au zénith de l'industrialisation des économies, à des activités de services, mais aussi à des productions de moins en moins caractérisées par une production de masse standardisée, s'est avérée problématique pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, une confusion règne, dans la plupart des services, entre le processus de production de l'activité et le résultat du processus de production (Baily et Gordon, 1988 ; Gadrey, 1996). Autant il est relativement aisé d'identifier - et donc de contrôler, ou de rapporter - le « produit » de l'activité industrielle aux efforts qui l'ont permis, autant la mesure du « produit » d'un établissement de santé, du champ de l'éducation, voire du conseil, de la recherche, du système judiciaire et des avocats, ou même des aides à domicile auprès des personnes âgées soulève des questions autrement redoutables. L'usage fréquent des heures travaillées (les heures travaillées étant un input mais informant peu sur ce qui est produit) en guise de *proxy* de la production (c'est-à-dire le fruit de ces heures travaillées) est symptomatique de cette confusion : les heures de travail d'un chercheur ne sont pas sa production.

Ensuite, le jugement et la négociation autour de l'identification de ce qui est « produit » apparaissent parce que le produit des activités de services n'est pas une donnée spontanée. Une partie des services, en effet, peut être envisagée comme des « biens d'expérience » ou des « biens de confiance » au sens des économistes. Les premiers sont des biens à propos desquels l'information est imparfaite et dont la qualité ne se révèle qu'après consommation. Les seconds sont des biens à propos desquels une incertitude persiste après consommation. En outre, une partie des services est coproduite dans un rapport social spécifique (parfois appelé la relation de service (Gadrey, 1996). Cette coproduction rend nécessaire une certaine entente sur la qualité du produit attendu avec le consommateur ou l'utilisateur qui, en quelque sorte, intervient dans le processus de production. Les activités de services peuvent également être considérées comme des biens « singuliers », au sens où ce sont des biens originaux, incomparables et uniques, comme peuvent l'être des tableaux de maîtres, des « bons » vins ou la prestation d'un avocat (Karpik, 2009).

La plupart des économistes ont une représentation de l'activité économique à partir de deux activités centrales : les « productions » et les « consommations ». Ces activités génèrent des externalités, c'est-à-dire qu'elles ont des conséquences considérées comme in-intentionnelles sur différents états (sur la nature, sur la société et les communautés, sur les individus). Ces externalités, non comptabilisées dans les systèmes de comptes conventionnels d'une entreprise, peuvent être positives ou négatives. Elles sont négatives quand l'activité de production ou de consommation a un effet incident qui nuit à des agents économiques tiers, sans que son coût ne se reflète sur un marché. Cette nuisance est alors ignorée des comptes. C'est le cas par exemple de la pollution engendrée par une activité industrielle, de la perte de la biodiversité liée à cette activité, ou encore de la perte de cohésion sociale que peut produire, dans certaines circonstances, l'installation d'une entreprise sur un territoire. Elles sont positives lorsqu'en plus des produits ou services rendus, les activités ont des impacts envisagés comme des plus-values ou des bénéfiques pour d'autres agents que les bénéficiaires-cibles, voire pour l'ensemble de la collectivité. Ces externalités positives peuvent alors améliorer, par exemple, le cadre de vie, œuvrer à la densification de la cohésion sociale, à la réduction des inégalités, ou encore à la réduction des nuisances environnementales. Dans une vision purement economiciste, les apports sociaux de l'ESS seraient considérés comme une externalité positive. Et c'est en cela d'ailleurs qu'externalités et *outcomes* ne peuvent être confondus ; lorsque les externalités sont internalisées dans les objectifs, par exemple dans l'ESS, alors il ne s'agit plus d'externalités, mais plutôt d'objectifs intentionnels de l'organisation.

Les méthodes les plus récentes d'évaluation mises en avant par les économistes considèrent que la mesure de l'efficacité ne peut être définie que par la recherche d'une causalité nette (et non d'une contiguïté ou d'une concomitance simples) entre des actes intentionnels et des

résultats, toutes choses égales par ailleurs. La démarche la plus cohérente avec cette manière d'envisager l'évaluation consiste à estimer la situation qu'auraient connue les protagonistes en l'absence de toute politique (ou de tout acte), et de mesurer l'écart avec la situation obtenue une fois la politique mise en œuvre (« l'effet net »). Les évaluateurs parlent alors de raisonnement « contrefactuel ». Différentes méthodes sont ainsi expérimentées pour construire ce « contrefactuel » (« groupe contrôle »), en particulier les expérimentations aléatoires contrôlées, empruntant aux démarches des sciences naturelles et médicales (Jatteau, 2013).

2. L'EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES : DE L'INTERET GENERAL A L'UTILITE SOCIALE

La mise en place des États sociaux, à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, dans une période de croissance forte, s'est appuyée sur une intervention marquée du secteur public dans la fourniture de services sociaux. La production du « *welfare* » a toujours relevé d'une pluralité de contributions, même si son appréhension sous l'angle d'une économie plurielle ou d'un « *welfare mix* » est récente (Evers, 1995). Pourtant, que l'on pense aux associations confessionnelles ou aux organisations fondées par le mouvement ouvrier, l'État n'a pas toujours été le premier acteur à intervenir pour répondre à des besoins sociaux. Par ailleurs, cette intervention est de plus en plus remise en cause pour des raisons à la fois économiques, politiques et culturelles.

En France, la notion d'intérêt général a servi historiquement de support à la légitimité de l'action de l'État, dans la droite ligne de la doctrine juridique de Léon Duguit, inspirée de celle, plus sociologique, d'Emile Durkheim (Donzelot, 1994). Les services publics trouvaient ainsi leur légitimité dans l'attention portée à la cohésion nationale, au-delà de ce que pouvait produire la rencontre des intérêts individuels. Un statut particulier était ainsi attribué aux fonctionnaires pour soutenir l'action de l'État, considéré comme seul garant de l'intérêt général. L'efficacité de cette action publique était, jusqu'au début des années 1970 au moins, rarement remise en question, car légitimée par l'invocation de l'intérêt général, les controverses sur le pilotage des politiques publiques se situant davantage sur les moyens à allouer (renvoyant à une obligation de moyens) que sur les effets des politiques (renvoyant à une obligation de résultats).

De seul garant de l'intérêt général et de la fourniture des biens publics, le rôle de l'État français s'est modifié et s'est progressivement transformé en prestataire de service *comme un autre* dont il fallait mesurer les performances (Jany-Catrice, 2012). La circulaire du 27 janvier 1975, relative au rapport entre les associations et la puissance publique, insiste ainsi pour la première fois sur l'idée que l'État devient un acteur comme un autre, précisant que « *l'État et les collectivités publiques n'ont plus le monopole du bien public. Dans bien des cas, c'est d'abord l'initiative privée qui a permis de répondre à des besoins.* » La loi du 30 juin 1975 accentue cette tendance, en insistant particulièrement sur le partenariat entre collectivités territoriales et associations du secteur social et médico-social, avant que les lois de décentralisation de 1982-1983 n'accroissent cette tendance à la coproduction de l'intérêt général (Hély, 2009, p. 35).

Comme dans le cas des « entreprises sociales » à l'échelle européenne (et des

questionnements autour de la mesure de leur « impact social » que leur reconnaissance publique entraîne (Alix et Flynn, 2012 ; Baudet, 2013), la notion d'utilité sociale des acteurs de l'ESS - et sa possible quantification - cristallisent en France les enjeux liés à la coordination entre ces derniers et les pouvoirs publics. La notion d'utilité sociale et la question de sa mesure ou de son évaluation ont donc émergé en France dans un contexte où l'action publique est la résultante d'interactions entre acteurs de statuts multiples. L'éligibilité à certains dispositifs et les dérogations fiscales octroyées aux acteurs de l'ESS ont souvent rendu nécessaire un socle d'identité commune : comment considérer que certaines initiatives puissent légitimement être « soutenues » dans leurs actions économiques, sociales et environnementales sur un territoire ? Pour préciser les conditions d'émergence de cette co-production de l'intérêt général, nous étudions ici l'inscription progressive de la notion d'« utilité sociale » dans le contexte législatif français, avant de revenir sur les modalités de son évaluation.

En France, la notion d'utilité sociale est apparue dans le droit à partir de 1973, avec un arrêt du Conseil d'État imposant aux associations désireuses de bénéficier d'exonération fiscale de prouver que leur service n'était pas fourni par le marché ou à un coût inférieur à celui-ci. À partir de cet arrêt, leurs caractéristiques statutaires (non-lucrativité et gestion désintéressée) n'étant plus suffisantes, les associations ont dû progressivement faire preuve d'une contribution particulière, d'une utilité sociale (Trouvé, 2007, p. 121). L'administration fiscale reconnaît comme étant d'utilité sociale les services « assurant la couverture de besoins qui ne sont pas normalement ou suffisamment pris en compte par le marché » (Euillet, 2002). Un quart de siècle plus tard, en 1998, l'administration fiscale précise la décision du Conseil d'État de 1973 : les organismes à but non lucratif bénéficient d'exonérations fiscales avec l'examen, dans un premier temps, de leur gestion désintéressée ; puis, si la gestion est bien désintéressée, l'administration examine si l'organisme concurrence ou non le secteur commercial à partir de la règle dite « des 4 P » : produit, public, prix, publicité. Enfin, les associations qui exercent leur activité au profit d'entreprises sont, dans tous les cas, soumises aux impôts commerciaux.

L'État a ensuite construit différents outils d'évaluation de l'utilité sociale de l'ESS permettant à ces organisations d'accéder à différents dispositifs publics ou dérogations fiscales. Pour les services de l'État, le positionnement des activités par rapport au marché est un critère central pour avoir droit à des exonérations fiscales ou des emplois aidés grâce à une reconnaissance d'utilité sociale.

Les acteurs de l'ESS ont, quant à eux, mis en avant leur mode de fonctionnement démocratique ou leur gestion désintéressée comme critère central. Dans tous les cas, il s'agit de construire les repères qui permettront de considérer que des acteurs de l'ESS pourront profiter d'avantages multiples favorisant leur émergence et leur développement. Le recours au concept d'utilité sociale est devenu encore plus crucial avec la loi de juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. L'utilité sociale est l'un des critères centraux qui permettent, d'une part, d'inclure dans le périmètre de l'ESS des sociétés commerciales et, d'autre part, de caractériser les « entreprises solidaires d'utilité sociale » pouvant bénéficier de certains avantages, tel l'accès à l'épargne salariale solidaire, que n'ont pas les autres structures de l'ESS.

Si l'ESS se trouve ainsi inscrite juridiquement dans le droit français, notamment par la reconnaissance de l'utilité sociale de certaines de ses organisations, les modalités de définition de cette utilité sociale dépendent largement des conceptions de l'évaluation sur lesquelles reposent ces définitions.

Quel processus d'élaboration de l'évaluation ?

L'imbrication entre production d'utilité sociale et évaluation des politiques publiques est donc de plus en plus nette : soit que l'État est amené à développer, en interne, des processus d'évaluation de plus en plus institutionnalisés ; soit qu'il est considéré comme l'un des acteurs, avec d'autres, de la production et de la préservation du bien commun. En d'autres termes, il devient un co-producteur de l'intérêt général.

Nous observons donc une institutionnalisation de la notion d'utilité sociale dans les discours et les pratiques, tant chez les pouvoirs publics que chez les acteurs de l'ESS ; mais quelles sont les méthodes envisagées pour définir cette notion pour le moins floue ? Qui énonce les dispositifs de mesure de cette utilité sociale ? Comment les critères sont-ils choisis ? Quels acteurs - experts ou autres parties prenantes - sont impliqués dans l'élaboration des critères et des indicateurs d'utilité sociale et de performance de l'ESS ?

Pour comprendre les enjeux de méthode liés à l'évaluation de la performance de l'ESS, il nous faut d'abord revenir sur la spécificité de la mise en chiffres de la réalité sociale et discuter la « vision réaliste » de la mesure, promue notamment par certains économistes. Pour ce faire, il est intéressant de reprendre la distinction introduite par Desrosières (2008) entre « mesurer » et « quantifier ». « L'idée de mesure, inspirée des sciences de la nature, suppose, plus ou moins implicitement, que quelque chose de bien réel, déjà existant, peut être 'mesuré', selon une métrologie réaliste ». Le terme « quantifier » exprime quant à lui l'idée que ce processus de mise en chiffres est le fruit d'un certain nombre de conventions et de choix, plus ou moins explicites, qui s'effectuent au sein même de l'activité de quantification. Ouvrir la boîte noire du travail de quantification demande ainsi de « décomposer le verbe quantifier en deux moments : convenir et mesurer. Ainsi ce verbe quantifier attire l'attention sur le caractère créateur, socialement et cognitivement, de l'activité de quantification. Non seulement la quantification (...) fournit un reflet du monde (point de vue méthodologique usuel), mais aussi elle le transforme, en le reconfigurant autrement » (Desrosières, 2011). En effet, les critères d'évaluation s'appuient sur et produisent des formes de mise en équivalence qui ne sont pas anodines. Le terme actif de « convenir » permet de ne pas faire comme si cette étape d'élaboration des critères et leur traduction en indicateurs était secondaire ; au contraire, il exige de tenir compte des hésitations, des débats et autres rapports de force inscrits dans le processus même de mise en chiffres de la réalité.

L'autre enjeu de la quantification tient aux effets de rétroaction liés à cette diffusion des indicateurs de performance. Le terme de rétroaction fait référence au fait que lorsque le résultat de ce processus de quantification est détaché des hypothèses et des hésitations qui l'on constituées, s'opère souvent un retournement entre les moyens et les fins du processus d'évaluation. La perte des capacités réflexives des dispositifs conduit en effet souvent à différents types de dérives : les politiques du chômage se transforment en politique des chiffres du chômage ; les politiques de lutte contre la délinquance en politique des chiffres de la délinquance, etc. Les indicateurs (les moyens de l'évaluation), qui devaient servir à observer, grossièrement, l'évolution d'une réalité sous-jacente (la finalité à évaluer), se retrouvent valorisés pour eux-mêmes sans questionnement sur leur pertinence. Ainsi des bénéficiaires-cibles de politiques peuvent-ils être sélectionnés en amont (ce qui signifie que d'autres sont laissés de côté) pour accroître la performance, et permettre ainsi d'atteindre mécaniquement les objectifs fixés, comme ce peut être le cas de certains organismes d'insertion par l'activité économique pour atteindre les taux fixés de retour à l'emploi.

La mise en débat des indicateurs de performance peut apparaître, dans ce contexte, comme un garde-fou face aux inconvénients d'une vision « réaliste » de la mesure et aux dérives des effets de rétroaction.

Les enjeux de l'évaluation des performances dont il vient d'être question permettent de faire ressortir plusieurs régimes de performance, qui cohabitent plus ou moins selon les périodes historiques et les organisations. Deux déterminants produisent des formes contrastées de processus d'élaboration des indicateurs de performance. Il s'agit d'une part du caractère uni ou multidimensionnel des critères de la performance, et d'autre part de la nature du processus d'élaboration de ces critères, selon que ce dernier est planifié et imposé ou qu'il est négocié. En croisant ces deux critères, on obtient alors quatre régimes qualifiés d'autocratique, de fordiste, de managérial et de délibératif

C'est dans le régime délibératif, c'est-à-dire celui qui croise à la fois des critères multidimensionnels et un processus d'élaboration négocié de ces critères, qu'il nous semble possible de déceler un espace d'expérimentation intéressant pour que les démarches d'évaluation de la performance constituent un processus fécond. Ce régime a ceci d'intéressant qu'il ne prend pas l'indicateur de performance comme une fin en soi, mais qu'il couple son élaboration à la question démocratique. Ce régime délibératif rejoint le type de « régulation conventionnée » qui soumet l'attribution du financement public 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 ; Fraise, 2006).

3. EVALUATION DE L'UTILITE SOCIALE DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

À travers la revendication de la reconnaissance de l'utilité sociale de leurs actions, les acteurs de l'ESS cherchent à faire reconnaître, notamment par de potentiels financeurs (État mais aussi fondations), les spécificités de leurs activités comparées à celles des secteurs public ou privé lucratif. Une partie de l'enjeu de la reconnaissance de l'utilité sociale vise à ce que les pouvoirs publics rémunèrent – ou internalisent - les externalités positives produites par les acteurs de l'ESS. Les dimensions revendiquées de l'utilité sociale ont fait l'objet d'abondants travaux menés par les réseaux d'acteurs, des chercheurs ou encore des consultants. Gadrey (2006) en a proposé une typologie dont nous reprenons les grands traits, tout en les enrichissant d'autres travaux menés sur l'utilité sociale sans pour autant viser une exhaustivité inatteignable.

- a) *L'utilité sociale à forte composante économique* est appréhendée sous l'angle des richesses économiques créées ou des richesses économisées. Il s'agit tout d'abord de mettre en évidence le fait que le *coût collectif direct* de certains services est *moindre* dans l'ESS que dans le secteur public ou le secteur privé lucratif. Ensuite est mise en évidence la *contribution indirecte à la réduction de coûts économiques*, par exemple par la réduction des dépenses dites passives ou la diminution du travail au noir dans le domaine des services à la personne par exemple. La *progression du taux d'activité ou encore de la formation professionnelle* comme la *contribution au dynamisme économique territorial* par la création de nouvelles activités sont d'autres dimensions à forte composante économique mises en évidence.

- b) L'utilité sociale est bien sûr aussi affirmée dans *ses dimensions sociales*. Cet aspect est très lié aux publics touchés par les initiatives, qu'ils soient travailleurs en insertion ou usagers du service. Il se traduit par la lutte contre les inégalités et la pauvreté, l'accessibilité à certains biens et services, le développement des « capacités », c'est-à-dire de capacités d'action autonome au sens de Sen (2001, pp. 233-236), qui ont une portée collective et politique. *La dimension sociétale prolonge ces aspects sociaux*. Elle se manifeste par le développement de lien social, de réseau de coopération, de « capital social » ou encore de contribution au développement territorial et à la démocratie locale.
- c) Les acteurs de l'ESS revendiquent aussi leur utilité sociale en raison des *bénéfices collectifs pour la société*, en termes environnementaux par exemple. Ces dimensions peuvent représenter la finalité de l'initiative ou des pratiques quotidiennes prenant en compte les différentes dimensions du développement durable. Alors que les entreprises (dont une partie de celles de l'économie sociale et solidaire) sont en général pointées du doigt comme productrices d'externalités négatives prises en charge par la collectivité, des initiatives solidaires vont se donner comme finalité un projet écologique. Certains acteurs de l'ESS ont ainsi été pionniers dans de nombreux domaines écologiques.
- d) L'utilité sociale est enfin revendiquée comme *une dimension consubstantielle et politique de l'économie sociale*. Cette approche de l'utilité sociale vise à montrer qu'elle est intrinsèque aux modes d'organisation de l'économie sociale. La non-lucrativité, le désintéressement, le bénévolat constituent un premier type d'indicateurs. Un deuxième type d'indicateurs porte sur le fonctionnement démocratique des organisations, reconnu à travers leur statut. Elle prend enfin corps à travers la capacité des initiatives à produire de l'innovation au-delà des changements organisationnels internes, en faisant évoluer notamment les politiques publiques. « Ces initiatives, quand elles parviennent à se regrouper, peuvent avoir une influence sur les politiques publiques et participer à la construction de domaines d'activités avec une prise en compte de leur utilité sociale par les pouvoirs publics » (Fraisie et al., 2001).

D'autres thématiques sont susceptibles d'être prises en compte, comme la contribution à la solidarité internationale ou à la diversité culturelle. L'incomplétude des dimensions d'utilité sociale est néanmoins inhérente à cette objectivation, car elles sont le fruit d'une construction sociale née notamment des rapports entre pouvoirs publics et parties prenantes de l'ESS, mais aussi de méthodes d'évaluation qui font des choix et s'adaptent.

Les dispositifs évaluatifs managériaux et leur ajustement aux spécificités de l'ESS

L'activité économique est le plus souvent entendue dans son sens étroit, c'est-à-dire comme visant la réalisation de profits à partir d'une activité marchande. Dans cette perspective, la comptabilité est l'outil essentiel de l'entreprise capitaliste. Elle mesure le patrimoine de l'entreprise, les charges et les produits, les déficits ou les excédents et donc les possibilités d'investir et de distribuer une partie des bénéfices aux actionnaires. Ces outils ne prennent pas en compte les spécificités de l'économie sociale et solidaire, notamment en ce qui concerne le projet associatif et l'intégration du bénévolat et des appuis des politiques publiques (hormis les flux financiers). Pour différencier le résultat des entreprises privées à but lucratif de celui des associations, le résultat positif est appelé dans les secondes « excédent » et le résultat

négatif, « déficit » - et non plus « bénéfice », et « perte » comme dans les premières. D'autres principes de comptabilisation permettent de mieux valoriser les ressources spécifiques des associations, notamment les *ressources publiques* et les *ressources non-matérielles* provenant du bénévolat, de mises à disposition...

Le *bilan social* est venu compléter le bilan comptable. Le bilan social n'est pas propre à l'économie sociale mais, en France, les sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP) ont été parmi les premières entreprises à avoir travaillé à sa définition, à partir du bilan coopératif défini lors de leur congrès, en 1968. En 1977, la loi rend ce bilan social obligatoire pour les entreprises ayant plus de 300 salariés. Les employés ne peuvent s'exprimer sur le bilan social qu'à travers un avis rendu par le comité d'entreprise. Une autre limite du bilan social tient à ce qu'il peut être appréhendé comme une simple formalité administrative, ne donnant pas lieu à des débats et confrontations des acteurs de l'entreprise. Enfin, les autres partenaires de l'entreprise ne sont pas concernés par le bilan social.

La monétarisation des impacts sociaux

La Commission européenne estime que « le principal objectif des entreprises sociales est d'avoir un impact fort sur la société, sur l'environnement et sur la communauté locale » (Commission Européenne, 2012, p. 4). Dans ce contexte, la mesure de cet impact devient de plus en plus prégnante (Alix et Flynn, 2012). Dans un objectif de rendre compte de leur action en contrepartie des financements apportés par les pouvoirs publics mais aussi par le secteur privé (avec les fondations), des méthodes plus ou moins sophistiquées visant la monétarisation des coûts et des avantages sont mises en œuvre. En 1983, une méthodologie de valorisation monétaire de l'activité d'insertion par l'économie avait déjà été mise au point par Collignon et Ullmo. Ce type d'outil a été utilisé dans différentes évaluations, notamment dans le monde de l'insertion par l'activité économique, mais souvent de manière simplifiée et gestionnaire. Le *social return on investment* (SROI), par exemple, s'est diffusé dans le monde anglo-saxon notamment pour montrer aux fondations privées l'impact de leur financement de projets d'entrepreneurs sociaux, grâce à la construction, avec les différentes parties prenantes, d'un ratio comparant investissement et résultat. Cet outil fait l'objet d'une diffusion assez large en Europe, notamment à partir des écoles de commerce.

Les méthodes de valorisation des impacts sociaux sont confrontées à plusieurs limites. La première est épistémologique : ces méthodes utilisent un langage monétaire pour chiffrer ce qui ne l'est pas *a priori*. « L'argent est utilisé comme unité de tout, jusque dans les tâches qui n'ont pas pour but d'accroître la quantité de biens dont dispose la société. Même là où le but est d'accroître la solidarité, l'efficacité des institutions ou la cohésion de la société, les hommes, à partir du moment où ils sont engagés sur la voie de la rationalisation, ont recours à différentes sortes d'analyse coûts-avantages pour mesurer leur performance... (...) L'argent est utilisé à des fins auxquelles il ne peut lui seul servir. » (Baum, 1976).

La deuxième limite est d'ordre pratique. Avec le SROI, la valorisation monétaire de phénomènes sociaux fait appel à des « *value games* », ou techniques dites « de la préférence révélée », qui consistent à déduire des valorisations à partir des prix des biens échangés sur le marché. Par exemple, la valeur de l'indicateur de la socialisation d'une personne handicapée sera calculée grâce à des proxys monétaires, comme le coût de l'appartenance à un club/un réseau social, le pourcentage du revenu normalement dépensé en loisirs ou encore le coût de séances avec une psychologue (ESSEC, 2011, p. 36). Selon les unités d'équivalence choisies, le ratio de SROI sera bien sûr très différent.

Enfin, cette approche se centre sur l'efficacité et le rendement de l'ESS sans mettre en débat la finalité de l'activité, et sans prendre en considération l'inscription plus large de l'entreprise considérée dans son environnement économique, social ou politique. Ainsi, la question des effets de déplacement dans une branche d'activité et des coûts que cela implique (par exemple la concurrence entraînée par une structure d'insertion sur les entreprises à but lucratif) est esquivée.

La force de ces outils est néanmoins de fournir des résultats chiffrés aux interlocuteurs issus des grandes entreprises finançant les fondations. Dans un contexte de restriction des budgets publics, la diffusion de ces outils vise aussi à convaincre les décideurs publics de soutenir les entreprises sociales grâce à des arguments économiques. Le positionnement du SROI par rapport aux différents régimes de performance est ambivalent. C'est à la fois un outil assez classique de calcul coût/avantage, qui tend à imposer un seul indicateur, simplificateur, mais qui s'appuie, par ailleurs, sur la mobilisation de différentes parties prenantes dans sa mise en œuvre, et tente de reconnaître le processus négocié du régime délibératif d'évaluation de la performance (voir tableau 1).

La construction d'indicateurs sociaux et sociétaux

L'impact social de l'entreprise peut être appréhendé sans réductionnisme monétaire. C'est ce que vise à accomplir le bilan sociétal, qui s'inscrit dans le prolongement du bilan social et a été initié au milieu des années 1990, en France, par le Centre des jeunes dirigeants de l'économie sociale (CJDES) voulant « répondre à une demande croissante de la part de ses adhérents de disposer d'un instrument d'évaluation de l'impact des décisions d'entreprises sur leur environnement. » (Capron et Leseul, 1997, p. 33). L'inspiration théorique de ce programme s'appuie sur une approche conventionnaliste (Boltanski et Thévenot, 1991). « Elle vise à identifier les différentes logiques d'action ou de justification présentes dans les organisations et à les conserver présentes, de manière consciente, par tous les acteurs de l'organisation. » (Capron et Leseul, *op. cit.*, p. 34). Les thématiques explorées par le bilan sociétal ont été construites à partir d'idées et de suggestions des entrepreneurs. Le bilan sociétal peut aussi être appréhendé comme un outil pour mettre en œuvre la norme de responsabilité sociétale des organisations ISO 26000 qui, en utilisant le terme d'organisation (Responsabilité sociale de l'organisation - RSO) et non plus d'entreprise (RSE), intégrerait aussi l'ESS (Heslouin, 2011).

Dans ces différents dispositifs, la question de la participation des parties prenantes est de plus en plus soulignée, ce qui les fait tendre vers les « régimes de performance négociés » (voir tableau 1). La notion consensuelle de « participation » ne doit pourtant pas masquer des modalités différentes de mobilisation des acteurs et la place différente accordée à l'évaluateur dans ces processus. C'est ainsi qu'au sein de l'économie sociale et solidaire, des débats ont lieu sur divers plans concernant l'utilité sociale : tout d'abord, concernant les dispositifs de certification, et ensuite, concernant les indicateurs d'utilité sociale.

Concernant les dispositifs de certification et de labellisation, des critiques apparaissent sur l'attention particulière que portent les régulateurs non plus au projet et au mode de fonctionnement démocratique des acteurs de l'ESS mais aux produits de leur entreprise. L'*Appel pour une ESS réellement démocratique* dénonce le fait que la « volonté de certification du champ de l'économie sociale et solidaire, au nom d'une efficacité et d'une utilité contestables, vise en réalité à transformer les acteurs du secteur en opérateurs dociles. Plus généralement, [la labellisation] contribue à la remise en cause du statut des sociétés de personnes et à l'instauration de pratiques sociales normées contraires à l'esprit même qui

fonde l'ESS.» L'ESS perdrait ainsi, selon les auteurs de cet *Appel*, sa dimension contestataire, participant au débat démocratique, pour devenir un agent normé par les politiques publiques dont la production serait contrôlée, certifiée, labellisée... Sous un angle plus technique, sans remettre en cause la labellisation, d'autres réseaux soulignent le coût d'obtention d'un agrément ou d'un label qui « ne doit pas être supporté par les structures, en tout cas les plus petites ».

Au sein du commerce équitable, de l'agriculture biologique et des circuits courts alimentaires, différents dispositifs de jugement coexistent et peuvent entrer en concurrence (Rodet, 2012). On trouve deux grandes conceptions différentes : d'une part, la certification par un tiers, et d'autre part, les systèmes participatifs de garantie. La certification par un tiers se présente, par exemple, sous la forme de labels publics (comme le label AB), certifiés et contrôlés par des organismes indépendants agréés par l'État. Le deuxième grand système de certification se fonde sur des marques privées. C'est le cas de Nature et Progrès, dont les produits sont garantis grâce à des enquêtes réalisées par des « conseillers en agriculture biologique qui transmettent leurs résultats à une commission participative comprenant des producteurs, des consommateurs et des transformateurs » (Rodet, *op. cit.*, p. 202). Dans le premier cas, le consommateur s'en remet à un tiers pour décider de la confiance qu'il accorde au produit ; dans le second, le consommateur est aussi un citoyen qui a une « expertise » valable. L'accent sur les *démarches de progrès* telles que l'on peut les retrouver dans divers réseaux d'économie solidaire (la démarche de progrès définie par le réseau des Acteurs pour une économie solidaire, celle des Régies de quartier...) est aussi présent dans ce deuxième dispositif.

Une fois que les parties prenantes se sont accordées sur (ont convenu de) l'objet à évaluer, les questions de mesure sont, elles aussi le fruit d'enjeux qui dépassent la seule perspective technique. L'enjeu de la délibération intervient également lorsqu'il s'agit d'évaluer l'utilité sociale. Si elles se différencient par la nature de l'objet à évaluer, et par le fait qu'elles répondent à des enjeux divers de régulation interne ou de régulation externe, les méthodes de mesure varient aussi selon les modalités de participation des différentes parties prenantes. Nous avons vu que la méthode du SROI, par exemple, met en avant le débat avec les parties prenantes pour légitimer un certain nombre de choix qui doivent être opérés lors de la construction de la mesure de l'indicateur comptable d'impact. De même, des méthodes au degré variable de concertation mettent en avant ce que la méthode en soi « fait » aux parties prenantes (c'est à dire quels sont ses effets sur les individus, sur le collectif). Elles insistent aussi sur ce que ce type de méthode délibérative a comme effets sur les indicateurs retenus, sur l'importance accordée à tels ou tels impacts, ainsi que sur l'usage qui sera fait de l'indicateur sélectionné par un tel processus de concertation (Branger et al., 2014).

CONCLUSION

L'évaluation de l'ESS est un processus profondément ambivalent. D'un côté, les dispositifs d'évaluation mis en place dans ce champ sont en rapport étroit avec le mouvement d'extension de la logique managériale que l'on observe dans l'ensemble des sphères de l'économie. D'un autre côté, les outils d'évaluation des activités d'ESS donnent à voir la spécificité de ces dernières. Tout d'abord, ces outils – qu'il s'agisse du plan comptable associatif, du bilan social, ou de l'évaluation de l'utilité sociale – essaient généralement de mettre en valeur des productions non marchandes. L'idée est de faire reconnaître ces valeurs non monétaires, du moins symboliquement (par les membres d'une association ou par l'opinion publique, par exemple), si ce n'est monétairement (par les pouvoirs publics, sous forme de subventions, par exemple). Ensuite, les dispositifs présentés dans ce chapitre laissent en grande partie la place

au dialogue entre les parties prenantes autour de ce qui doit être mis en valeur. Autrement dit, la dimension démocratique, qui caractérise les structures de l'ESS, peut être préservée malgré la multiplication d'outils d'évaluation. Cela peut avoir des conséquences importantes sur la légitimité des processus d'évaluation. En effet, les expériences montrent que la légitimité de l'expert (considéré comme impartial parce qu'extérieur), au fondement de l'extension des démarches évaluatives dans les autres sphères économiques, peut être mise en cause par la légitimité des processus démocratiques qui ont cours dans les organisations, notamment lorsqu'il est question d'évaluer, c'est-à-dire d'interpréter et de négocier, le « produit » de l'activité.

Les débats entourant en France la mesure de l'« utilité sociale » de l'ESS sont emblématiques de cette tension, entre démarche d'expert et processus de concertation, lorsqu'il est question de réguler les relations entre les pouvoirs publics et les acteurs de l'ESS. Du fait de l'incertitude quant à sa définition et du fait de son caractère de convention sociopolitique, la notion d'utilité sociale pousse, en effet, les acteurs concernés à débattre de son contenu, ce qui revient à réfléchir à la finalité de l'action publique. Ces débats autour de l'évaluation de l'utilité sociale permettent d'éclairer les négociations au niveau européen concernant l'impact social de l'entrepreneuriat social et, plus généralement, les enjeux relatifs aux modalités de co-production du bien commun.

Laurent Gardin,
Florence Jany-Catrice,
Samuel Pinaud

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES COMPLETES DU CHAPITRE

ALIX, N. & FLYNN, C., (2012), « Entreprise sociale et mesures d'impacts dans les textes européens », communication de la Commission au Parlement sur l'Acte pour le Marché Unique II, Confrontations Europe.

BAILY, M.-N. & GORDON, R. J., (1988), « [The Productivity Slowdown, Measurement Issues, and the Explosion of Computer Power](#) », *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, vol. 19 (2), pp. 347-432.

BAUDET, A., (2013), « Mesure de l'impact social. Enjeux d'une régulation européenne sur le financement des entreprises sociales », Mémoire de Master 2, HEC, Paris.

BAUM, R. C., (1976), « On Societal Media Dynamics », in LOUBSER, J.J., BAUM, R. C., EFFRAT, A. & LIDZ, V. M., (dir.) *Explorations in General Theory in Social Sciences, Essays in Honour of Talcott Parsons*, New York, Free Press, pp. 579-608, cité par GORZ, A., (1988), *Métamorphoses du travail et Quête du sens*, Paris, Galilée.

BEHAGHEL L. CREPON B., GURGAN M., KAMIONKA T., LEQUIEN L., RATHELOT L., ZAMORA PH., (2013), « L'accompagnement personnalisé des demandeurs d'emploi », *Revue française d'économie*, 2013/1, Volume XXVIII, pp. 123-158.

BEZES, Ph., (2009), *Réinventer l'État : les réformes de l'administration française (1962-2008)*, Paris, Puf.

BEZES, Ph., DEMAZIERE, D., LE BIANIC, T., PARADEISE, C., NORMAND, R., BENAMOUZIG, D., PIERRU, F. & EVETTS, J., (2011), « New Public Management et professions dans l'État : au-delà des oppositions, quelles recompositions ? », *Sociologie du Travail*, juillet, vol. 53, n° 3, pp. 293-348.

BERTHONNET, I. & DELCLITE, T., (2013), « Efficacité ou optimalité ? Brève histoire des deux noms du critère de Pareto (1965-2005) », *VIème journées doctorale du GDR « Economie & Sociologie »*, Paris, 13 février.

BOLTANSKI, L. & THEVENOT, L., (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

BOYER, R., (2004), *Théorie de la régulation, les fondamentaux*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

BRANGER V., GARDIN L., JANY-CATRICE F., PINAUD S., (2014), *Evaluer l'utilité sociale de l'Economie Sociale et Solidaire*, APES, Université Lille 1, Université de Valenciennes, 2014.

BRUNO, I. & DIDIER, E., (2013), *Benchmarking. L'Etat sous pression statistique*, Paris, La Découverte, coll. « Zones ».

CAPRON, M. & LESEUL, G., (1997), « Pour un bilan sociétal des entreprises », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives, RECMA*, 4^{ème} trimestre, n° 266.

CHAUVIERE, M., HELY, M., PATTIEU, S., PIERSON, M., ROUSSEAU, F., ZUNZ, O., CHESSEL, M.-E., NICOURD, S. & CAPUANO, C. (2009), « Débat. L'association, l'entreprise et

l'administration : quelle circulation des normes de gestion ? », *Entreprises et Histoire*, vol. 56, n° 3.

CHESSEL, M.-E. & NICOURD, S., (2009), « Les ressorts des modes de gestion des associations », *Entreprises et histoire*, vol. 56, n° 3.

COLLIGNON, M. F. & ULLMO, B., (1983), *Bilan coûts/avantages des entreprises intermédiaires de production (E.I) pour les finances publiques et l'économie nationale*, Direction de la Prévision Ministère des finances, Paris, doc. ronéo.

COMMISSION EUROPEENNE, (2012), *L'initiative pour l'entrepreneuriat social*, Marché intérieur et services. Disponible en ligne : http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/201205-sbi-leaflet_fr.pdf.

DARDOT, D. & LAVAL, Ch. (2014), *Commun. Essai sur la révolution au XXIème siècle*, Paris, La Découverte.

DEJOUR CH., (2003), *L'évaluation du travail à l'épreuve du réel, critique des fondements de l'évaluation*, Inra éditions.

DESROSIERES, A., (2008), *L'argument statistique (I). Pour une sociologie historique de la quantification*, Paris, Mines Paris Tech-les Presses.

MOUHANNA, C. (2011), « Entretien avec Alain Desrosières », *Sociologies pratiques*, vol. 22, n°1, pp. 15-18.

DOMIN, J.-P., (2011), « La mise en œuvre d'outils de gestion dans les établissements hospitaliers : les incohérences d'une politique publique (1980-2009) », *Séminaire d'Economie politique de la santé*, 2 décembre. Disponible en ligne : http://ecoposante.free.fr/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=3&Itemid=5

DONZELOT, J., (1994), *L'invention du social : essai sur le déclin des passions politiques*, Paris, Seuil.

DUTHEIL, P.-H. & DURAND, P., (1997), *Reconnaissance de l'utilité sociale des associations : rapport du CNVA*, Paris, La documentation française.

EME, B., FRAISSE, L. & GARDIN, L., (2000) (dir.), « Méthodes et outils de valorisation des organisations d'économie sociale et solidaire », Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, secrétariat d'État à l'Économie solidaire, Tours, novembre.

ENJOLRAS, B., (1995), *Le marché providence*, Paris, Desclée de Brouwer.

ESSEC, (2011), « Guide du retour social sur investissement (SROI) », *Les Cahiers de l'Institut de l'Innovation et de l'Entrepreneuriat Social IIES*, Traduction et adaptation en français par l'ESSEC IIES de « A Guide to Social Return on Investment », publié par The Cabinet Office, <http://iies.essec.edu>

EUILLET, A., (2002), « L'utilité sociale, une notion dérivée de celle de l'intérêt général », *Revue de droit sanitaire et social*, n° 2, pp. 207-231.

EVERS A. (1995), « Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area », *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Volume 6, Issue 2, p 159-182.

FERRACCI, M. & WASMER, E., (2012), *État moderne, État efficace*, Paris, ed. Odile Jacob.

FRAISSE, L., (2006), « Utilité sociale et économie solidaire : un rapport ambivalent au cœur de la reconfiguration des régulations publiques », in ENGELS, X. HELY M., PEYRIN A., TROUVE H., (dir.), *De l'intérêt général à l'utilité sociale*, Paris, L'Harmattan.

FRAISSE, L., GARDIN, L. & LAVILLE, J.-L., (2001), « Les externalités positives dans l'aide à domicile : une approche européenne », in LAVILLE, J.-L. & NYSSSENS, M. (dir.), *Les services sociaux entre associations, État et marché*, Paris, La Découverte, pp. 192-210.

GADREY, J., (1996), *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique ».

GADREY, J., (2004), *L'utilité sociale des organisations de l'économie sociale et solidaire. Une mise en perspective sur la base de travaux récents*, coll. « Rapport de synthèse pour la DIES et la MIRE ».

GADREY, J., (2006), « L'utilité sociale en question : à la recherche de conventions, de critères et de méthodes d'évaluation », in CHOPART, J.-N., NEYRET, G. & RAULT, D. (dir.), *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, Paris, La Découverte, pp. 237-280.

GADREY, J. & JANY-CATRICE, F. (2012), *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

de GAULEJAC, Vincent, 2005, *La société malade de sa gestion, Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*, Paris, ed. Seuil.

GELY, A., SUJOBERT, B. & TOUCHELAY, B. (2016) (à paraître), « Statistical argument : construction, uses and controversies. Prices and purchasing power », in BUNO, I., JANY-CATRICE, F. & TOUCHELAY, B. (dir.) *The Social Sciences of Quantification: From Politics of Large Numbers to Target-Driven Policies*, ed. Springer.

GIRAUD, G. & RENOARD, C., (2012), *Le facteur 12. Pourquoi il faut plafonner les revenus*, Paris, ed. Carnets Nord.

GORI R. (2009), « Les scribes de nos nouvelles servitudes », *Cités*, n°37, pp. 65-77.

HESLOUIN, M., (2011), « Le Bilan sociétal : un outil pour mettre en œuvre l'ISO 26000 ? », *Recma, Revue internationale de l'économie sociale*, n° 321.

HELY, M., (2009), *Les métamorphoses du monde associatif*, Paris, Puf.

HELY, M., LOCHARD, Y., TRENTA, A. & VEZINAT, N., (2011), « Quelle professionnalisation pour le monde associatif ? », *La vie des idées*, novembre.

HOARAU, C. & LAVILLE, J.-L., (dir.) (2008), *La gouvernance des associations : économie, sociologie, gestion*, Toulouse, Erès, coll. « Sociologie économique ».

- JANY-CATRICE, F., (2012), *La performance totale : nouvel esprit du capitalisme ?*, Lille, Presses Universitaires du Septentrion, coll. « Capitalismes, éthique, institutions ».
- JATTEAU, A., (2013), *Les expérimentations aléatoires contrôlées*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- KARPIK, L., (1989), « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, vol. 30, 30-2, pp. 187-210.
- KNAPP, M., (1984), *The economics of social care*, Macmillan, Basingstoke.
- LANCASTER, K., (1966), « A New Approach to Consumer Theory », *The Journal of Political Economy*, Vol. 74, n° 2, avril, pp. 132-157.
- LAVILLE, J.-L. & NYSSSENS, M., (2001), *Les services sociaux entre associations, État et marché*, Paris, La Découverte.
- LEMAITRE, A. & NYSSSENS, M., (2012), « Les entreprises sociales d'insertion en Belgique », in GARDIN, L., LAVILLE, J.-L. & NYSSSENS, M. (dir.), *Les entreprises sociales d'insertion, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- MAY, C., (2008), *Petit guide des SPG. Ou comment développer et faire fonctionner les Systèmes participatifs de garantie*, IFOAM.
- OGIEN, A., (2010), « La valeur sociale du chiffre », *Revue française de socio-économie*, vol. 05, 1^{er} semestre, pp. 19-40.
- OGIEN, A., (2013), *Désacraliser le chiffre dans l'évaluation du secteur public*, Versailles, ed. Quae.
- PERRET, B., (1989), *L'évaluation des politiques publiques*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- PERETTI, J.-M., (1977), « Le bilan coopératif des SCOP », *Revue française de gestion*, novembre-décembre.
- PORTER, T., (1997), *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton, Ed. Princeton University Press.
- RODET, D., (2012), « Des dispositifs de jugement pour et par les consommateurs ? », *Revue française de socio-économie*, vol. 10, 2^{ème} semestre.
- SEN, A., (2001), *Éthique et économie*, Paris, ed. Quadrige.
- SHERWOOD, M. K., (1994), « Difficulties in the measurement of service outputs », *Monthly Labor Review*, mars, pp. 11-19.
- TCHERNONOG, V., (2013), *Le paysage associatif français – mesures et évolutions*, 2^e éd., Paris, ed. Dalloz Juris.

TROUVE, H., (2007), *L'utilité sociale : des pratiques aux représentations. Une étude de cas dans le champ de l'insertion par l'activité économique*, thèse soutenue à l'Université Panthéon-Sorbonne - Paris I.

VIVIEN, F.-D., (1994), *Economie et écologie*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».