

# Cahiers du CRISES

Collection  
Études théoriques

No ET0013

**L'évaluation de l'économie sociale  
dans la perspective des nouvelles formes  
de régulation socio-économique  
de l'intérêt général**

Marie Bouchard, Gilles L. Bourque, Benoît Lévesque,  
avec la collaboration d'Élise Desjardins

octobre 2000

## Résumé

La recomposition des compromis et des logiques fondant l'intérêt général mène à voir les enjeux de l'évaluation de l'économie sociale (ÉS) sous l'angle de sa contribution spécifique au renouvellement du modèle de développement. La problématique de l'économie sociale fait ressortir la diversité de ses définitions, la pluralité de ses pratiques ainsi que les particularités de son insertion dans la société où elle émerge. Ce faisant, elle peut contribuer à la reformulation de la notion d'intérêt général en la faisant évoluer pour exprimer de nouveaux besoins sociaux. Dans la mesure où elle permet de dépasser ses problématiques traditionnelles, longtemps limitées aux services publics, la notion d'intérêt général s'avère utile pour mieux comprendre les enjeux institutionnels qui se posent à l'ÉS, notamment les tensions qui s'exercent entre son inscription dans le marché et son mandat de service collectif, de même que le rôle qu'elle est à même de jouer dans la redéfinition du marché et de l'État. Des critères d'orientation de l'évaluation de l'ÉS peuvent être identifiés à partir des principes d'action que s'est donné l'ÉS québécoise. L'examen de guides et de manuels d'évaluation produits dans les dernières années montre que la nature des activités (liées à la production ou aux services) de même que le type de public auquel ses activités s'adressent (interne ou externe à l'organisation) différencient les objets de même que les conceptions de l'évaluation de l'ÉS. Cependant, une meilleure identification des dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'ÉS ainsi que de sa capacité à articuler de manière originale l'économique et le social, permettrait une meilleure appréciation du potentiel et des limites de l'ÉS. Cela permettrait notamment d'identifier le rôle qu'elle est à même de jouer dans les nouvelles modalités de prise en compte de l'intérêt général.

## Table des matières

Introduction.....	1
1. PROBLÉMATIQUE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE.....	2
Les définitions et les approches de l'économie sociale .....	2
Les générations et conditions d'émergence de l'économie sociale.....	6
2. ÉCONOMIE SOCIALE ET L'INTÉRÊT GÉNÉRAL.....	8
La notion d'intérêt général .....	8
Le rôle de l'économie sociale.....	9
Rapports au Marché et à l'État.....	10
3. L'ÉVALUATION DE L'ÉCONOMIE SOCIALE .....	12
Critères d'évaluation de l'économie sociale .....	13
Les objets couverts par l'évaluation.....	14
Les dimensions oubliées .....	18
Conclusion .....	20

## **Introduction**

Depuis une vingtaine d'années, l'économie sociale (ÉS) est conviée à prendre une part de plus en plus importante dans la production et la livraison de biens et de services d'intérêt général. Les difficultés rencontrées par les économies à renouer avec le plein emploi et la crise de l'État-providence ont des conséquences importantes sur le paysage des organisations d'ÉS. De nouveaux besoins apparaissent, liés au chômage, à l'exclusion, au vieillissement, à l'éclatement du modèle familial, à la difficile conciliation de la vie familiale et professionnelle. Les privatisations et la marchandisation croissante des services publics introduisent la concurrence dans des domaines d'activités jusque-là retirés du libre marché. Des services qui étaient traditionnellement des services sociaux apparaissent comme de nouveaux marchés porteurs pour les entrepreneurs. Ces tendances convergent pour que l'ÉS occupe une place importante, entre le marché et l'État, au sein d'une nouvelle économie plurielle en émergence (Enjolras et Wijkdström, 1999).

Loin d'être nouveaux, les débats sur les méthodologies d'évaluation s'ouvrent à des défis particuliers lorsqu'il est question d'évaluer les entreprises et les organisations de l'ÉS en fonction de leurs objectifs spécifiques, à savoir de faire un lien entre l'économique et le social, de privilégier la démocratie locale des acteurs concernés, et de produire des externalités positives, c'est-à-dire des impacts constructifs sur la collectivité dans laquelle elles interviennent. La pluralité des principes d'action, la durée de plus long terme des effets et la dimension sociale de leur rentabilité rendent les instruments traditionnels d'évaluation en grande partie inopérants. Afin de tenir compte de ces particularités de l'ÉS, l'évaluation doit notamment permettre de rendre visible sa contribution à la définition de l'intérêt général, en tant qu'intérêt public, en tant qu'intérêt collectif des communautés, et en tant qu'intérêt commun des personnes associées aux organisations de l'économie sociale.

L'objectif de cet article est de situer les enjeux de l'évaluation des entreprises et des organisations émanant de l'ÉS dans la problématique de la recomposition des compromis et des logiques fondant l'intérêt général. Dans un premier temps nous reviendrons sur la

problématique de l'ÉS de manière à faire ressortir la diversité de ses définitions, la pluralité de ses pratiques ainsi que son insertion dans la société où elle émerge. Dans la seconde partie du texte, nous ferons un rappel de la notion d'intérêt général et des significations qu'elle prend pour l'ÉS, notamment ses rapports à l'État et au Marché. Enfin, nous tenterons de dégager des conséquences sur les démarches d'évaluation des initiatives de l'ÉS en cours au Québec.

## **1. PROBLÉMATIQUE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE**

Sans chercher à rendre compte de l'ensemble de la littérature sur l'ÉS<sup>1</sup>, il est important de bien voir comment cette dernière fournit quelques pistes de recherche et soulève certaines questions pour le moins incontournables à une démarche évaluative originale. Ainsi, les recherches réalisées à ce jour montrent entre autres a) qu'il existe une très grande diversité de définitions et que chacune d'entre elles peut fournir des pistes d'évaluation; b) que l'ÉS émerge par grappes ou générations; c) que l'ÉS est généralement colorée par la société dans laquelle elle s'inscrit. Cette problématique vise à soulever des questions pour la recherche évaluative.

### **Les définitions et les approches de l'économie sociale**

Certains intervenants se plaignent parfois de ne pas avoir une définition qui s'imposerait universellement et sans aucune remise en question. Cette situation s'explique en grande partie par le fait que l'ÉS est une construction théorique qu'on retrouve dans la plupart des grandes théories économiques (Walras, 1896) et sociologiques (Weber, 1995; Durkheim, 1988). Il ne faut pas s'en surprendre puisque toute activité économique est en un sens sociale, c'est-à-dire insérée dans une société (Granovetter, 1994; Bruyn, 1987: 40). Dans un sens restreint, le terme économie sociale (ÉS) désigne les entreprises et les organisations qui reconnaissent cette dimension sociale. Même en s'en tenant à ce sens restreint, on retrouve plusieurs définitions de l'ÉS.

La première définition qui s'impose à nous est celle du Chantier de l'économie sociale. Cette définition s'inspire de celle fournie par Conseil wallon de l'économie sociale (CWÉS, 1990), suite aux travaux de l'économiste belge Jacques Defourny (1992). Outre ses qualités propres, elle a l'avantage de constituer un point de repère pour tous les acteurs québécois, étant donné qu'elle a fait l'objet d'un consensus parmi les membres du comité d'orientation du Chantier de l'économie sociale. C'est pourquoi nous la retenons comme une définition de base. Cette définition comprend deux volets: un premier portant sur la notion d'économie; un second définissant les principes devant l'inspirer.

Le premier volet définit l'économie d'un point de vue substantif (production concrète de biens ou de services) et non d'un point de vue formel (celui de la science économique: arbitrage entre des ressources rares et des besoins illimités). La dimension sociale de l'activité économique donne alors lieu à la notion de rentabilité sociale, soit l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, les économies dans l'offre de services publics ou dans des prestations sociales, les emplois créés pour des personnes qui en seraient autrement exclues, etc. Cependant la référence à l'économie ainsi définie exclut certaines activités, telle une manifestation dans la rue qui relève de l'action politique. De plus, l'activité économique ne fera partie de l'ÉS que dans la mesure où elle obéit aux principes suivants: 1) la finalité de service aux membres ou à la collectivité; 2) l'autonomie de gestion; 3) le processus de décision démocratique; 4) la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des surplus et des revenus; 5) la participation, prise en charge et responsabilité individuelle et collective. Enfin, cette définition est large puisqu'elle permet d'inclure les coopératives, les mutuelles, les associations et même des entreprises à capital-actions qui se seraient donnés des règles (ex. conventions d'actionnaires) pour se conformer à ces principes.

La deuxième définition est celle d'Henri Desroche (1983: 205). Elle vise principalement à identifier les composantes de l'économie sociale que sont les coopératives, les mutuelles

---

<sup>1</sup> Sur ce point, B.Lévesque et Y. Vaillancourt terminent une bibliographie de l'ÉS (CQRS pour recension des écrits). L. Favreau et J. Boucher travaillent également à réaliser une telle recension en relation avec le

et les associations. Outre ces trois composantes données comme noyau dur, l'ÉS comprendrait aussi quatre autres composantes qualifiées d'incertaines, soit l'entreprise à participation ouvrière, l'entreprise mixte en partenariat avec une municipalité, l'entreprise publique ayant une certaine autonomie de gestion, l'entreprise privée en partenariat avec un syndicat. Cette définition a été très utilisée pour la comptabilité nationale comme le montre bien entre autres le Livre blanc de l'ÉS en Espagne (Rapport Monzon-Barea, 1987). Son point faible est évidemment de s'en tenir au statut juridique. En revanche, l'idée de composantes incertaines mérite d'être prise en considération. De ce point de vue, la définition du Chantier de l'ÉS correspond à un type idéal au sens weberien du terme de sorte que la réalité ne correspond que tendanciellement à ce type.

La troisième définition, celle de Claude Vienney (1994), est sans doute la plus complète et la plus complexe. Dans un premier temps, l'ÉS est définie comme la combinaison d'un groupement de personnes et d'une entreprise produisant des biens ou services. Dans un deuxième temps, l'auteur donne quatre règles de base qui relient entre eux les divers éléments impliqués dans une telle organisation: 1) une règle relativement au groupement de personnes (l'égalité); 2) une règle relative aux rapports membres-entreprise (déterminant de l'activité de l'entreprise); 3) une règle relative aux rapports entreprise-membres (distribution des résultats proportionnelle à l'usage); 4) une règle relative à l'entreprise ou organisation (propriété durablement collective). Dans un troisième temps, Vienney montre qu'il existe un rapport entre les règles, les acteurs et les activités de l'ÉS. Ainsi, les règles d'ÉS sont en cohérence avec la personnalité sociale des acteurs (relativement dominés) alors que les activités se limitent à des activités nécessaires mais délaissées par les capitalistes et par l'État. Cette définition présente au moins deux points faibles: en premier lieu, elle fait de l'entreprise coopérative l'archétype de l'ÉS au détriment des associations; en deuxième lieu, elle suppose que l'ÉS tend à se réduire à l'économie marchande.

La quatrième définition est celle proposée par Jean-Louis Laville (1992 et 1994) qui cherche à rendre compte de la nouvelle ÉS, notamment celle des services de proximité.

---

développement local.

D'où d'ailleurs le terme d'économie solidaire plutôt que celui d'économie sociale. La définition comprend également trois éléments. En premier lieu, l'ÉS serait constituée par «la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers, à partir d'une impulsion réciprocaire». En deuxième lieu, comme le bénévolat ne saurait suffire sur le long terme, l'ÉS tendrait à réaliser une hybridation (un mixage) relativement exemplaire de l'économie marchande, de l'économie non marchande (la redistribution réalisée par l'État) et l'économie non monétaire (la réciprocité et le don). En troisième lieu, l'économie solidaire occuperait désormais une place plus importante dans le modèle de développement en émergence, à partir d'une réarticulation des trois formes d'économie identifiées précédemment. Cette définition soulève plusieurs questions dont celle de l'hybridation (mixage) des ressources et celle de la place du bénévolat dans l'émergence de cette forme d'économie. Le fait que cette approche se limite aux services de proximité constitue un point faible, étant donné que l'ÉS s'affirme aussi bien sur le terrain du développement local (et économique) que sur celui du développement social. De plus, cette approche réalise une coupure entre l'ancienne ÉS et la nouvelle ÉS.

Enfin, comme la plupart des définitions ont tendance à négliger la spécificité des associations et des organisations à but non lucratif (OBNL), Bernard Enjolras (1994, 1995) a proposé une approche des associations à partir des logiques d'action: logique civique, logique domestique, logique marchande, logique de l'inspiration, etc. L'association est ainsi définie «comme un dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre plusieurs formes de coordination et impliquant les formes de coordination marchande, domestique, solidaire, administrative, démocratique». (Enjolras, 1994: 94). Selon les compromis entre ces logiques, l'auteur identifie cinq types d'association: 1) l'association intégrée à l'appareil public, 2) l'association chargée d'une mission de service public, 3) l'association menant une activité d'intérêt général, 4) l'association caritative; 5) l'association de service de proximité. Comme Laurent Thévenot (1993) l'a mentionné, cette typologie permet de tenir compte de «l'ordre d'importance sur ce qu'il convient de faire», du point de vue des acteurs et de la mission spécifique des associations. Un ouvrage récent sur les associations montre comment cette approche peut

être fructueuse pour une évaluation socio-économique des impacts (Laville et Sainsaulieu, 1997).

En somme, les différentes définitions que nous venons d'examiner sont à bien des égards complémentaires. Ainsi, les chercheurs utilisent souvent plus d'une approche pour réaliser leur analyse.

### **Les générations et conditions d'émergence de l'économie sociale**

Les entreprises d'ÉS émergent généralement en grappes sous la poussée d'une dynamique socio-économique, dans une situation de grande crise économique. Comme les grandes crises ne sont pas identiques, les diverses générations ÉS ont des identités clairement définies, d'autant plus que les acteurs et les promoteurs sont également différents d'une génération à l'autre.

Ainsi, l'ancienne ÉS comprend au moins trois générations d'entreprises et d'associations qui sont apparues suite à des crises bien identifiées. Dans les années 1840-1850, qui sont marquées par le passage des réglementations à l'ancienne (ex. les corporations pour le travail artisanal) à la régulation concurrentielle, des sociétés de secours mutuels, des comptoirs alimentaires et des coopératives de production sont mis sur pied. Ces initiatives étaient portées par des ouvriers et des paysans soucieux de faire face aux aléas que représentent les accidents, les maladies et la mort. La grande crise des années 1873-1895 qui touche plus largement le régime d'accumulation alors à dominante extensive, exigera de lourds investissements dans l'agriculture et les ressources naturelles (Boyer, 1986). Les caisses populaires de même que les coopératives agricoles constituent des réponses originales pour les petits producteurs. L'effondrement des années 1929-1932 résulte en grande partie la crise de la régulation concurrentielle. La solution ne s'imposera qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale alors que l'intervention de l'État conformément à la vision keynésienne régularise la demande à travers non seulement les politiques économiques mais également les politiques sociales dont la redistribution. Entre temps, les coopératives de consommation s'imposeront dans le domaine de l'alimentation et de

l'habitation (construction) alors qu'une partie de la classe ouvrière accède au statut de la classe moyenne. En somme, l'ancienne ÉS regroupe un ensemble d'entreprises et d'associations passablement hétérogènes, si l'on excepte évidemment leur forte institutionnalisation.

À première vue, la nouvelle ÉS se présente comme un ensemble relativement homogène, puisque les entreprises et les associations qu'on y retrouve sont nées pour la plupart dans la foulée des nouveaux mouvements sociaux, à partir des années 1970. À y regarder de plus près, on découvre qu'il s'agit d'un ensemble fortement contrasté. Une première différenciation provient du fait que certaines de ces initiatives répondent à la crise du système de production de masse et au compromis salarial qui le fondait alors que d'autres résultent de la crise de l'État providence ou du providentialisme. Dans le premier cas, les initiatives relèvent souvent du développement local et sont constituées plus souvent d'entreprises que d'associations. Dans le deuxième cas, les expérimentations s'inscrivent dans la logique du développement social et font principalement appel aux organisations à but non lucratif (OBNL et coopératives ne versant pas de ristournes). Une deuxième différenciation qui est transversale à la première, provient du fait que cette double crise se prolonge maintenant sur plus de deux décades, à la différence de la crise des années 1930. De cela, il s'ensuit que les acteurs et les besoins tels qu'ils existaient au début des années 1970 ne sont plus exactement les mêmes que ceux qu'on retrouve à la fin des années 1990. Ainsi, les coopératives de travail et les entreprises autogérées du début des années 1970 répondaient à une demande de travailler autrement alors qu'une grande partie des créations de coopératives des années 1990 ne répondent plus seulement à une crise du travail mais également à une crise de l'emploi, d'où la popularité relativement récente des entreprises d'insertion (Defourny, Favreau, Laville, 1998) et des coopératives de travailleurs-actionnaires. De même, les services collectifs relevant de l'économie sociale répondaient dans les années 1970 à une volonté d'offrir des services alternatifs à ceux offerts par l'État alors que dans les années 1990 ils répondent également à des besoins négligés par l'État dans un contexte de crise des finances publiques.

## 2. ÉCONOMIE SOCIALE ET L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

Dans le contexte de la crise, les États tendent à perdre leurs capacités instrumentales à réguler le marché, la protection sociale, l'environnement, etc. (von Bergmann-Winberg et Saint-Martin, 1999). De nouvelles formes de régulation socio-économique se dessinent, où une pluralité d'acteurs sont appelés à participer à la définition et à la prise en compte des besoins sociétaux. Le recours à la notion d'intérêt général permet de caractériser la tension qui s'exerce autour des nouvelles régulations en émergence et d'identifier le rôle que peuvent jouer les acteurs sociaux dans la caractérisation d'un nouveau modèle de développement. L'ÉS, au-delà de son insertion dans les espaces laissés vacants par le marché et par l'État, est appelée à participer à la recomposition des représentations et des mécanismes de provision de l'intérêt général. Son positionnement particulier, entre le Marché et l'État, la place en situation de jouer le rôle d'intermédiaire (Piore, 2000) entre l'expression locale des besoins et les modalités institutionnelles de leur prise en compte.

### **La notion d'intérêt général**

La notion d'intérêt général, dont les racines remontent jusqu'à l'Antiquité gréco-latine (Chevallier, 1970; Rangeon, 1986; Mappa, 1997), est mouvante et évolutive. Selon les contextes et les époques, elle exprime des contenus spécifiques débouchant sur des notions approchantes comme intérêt public, intérêt commun, utilité commune, utilité publique, volonté générale, bien commun, intérêt supérieur de la nation, etc. Entendue comme « satisfaction de l'intérêt de la communauté des citoyens dans son ensemble », l'intérêt général fonde l'action publique autant qu'il la légitime.

En tant que notion, l'intérêt général est justiciable de deux définitions contradictoires entre elles, mais indissociables. La première fait de l'intérêt général « une somme consensuelle des intérêts particuliers ». Selon l'un des pères de l'économie classique, Adam Smith, l'intérêt général de la société devait résulter de la confrontation des intérêts individuels. Pour les tenants de cette approche libérale, le libre jeu du marché conduit à une harmonisation spontanée des intérêts individuels et collectifs. La seconde définition fait de l'intérêt général le « dépassement dialectique des intérêts particuliers ». Les

défaillances du système libéral ont notamment mené à voir dans l'État le gardien de l'intérêt général, subordonnant la production, la distribution et la consommation à l'intérêt supérieur de la société. Dès lors, le débat sur la nature et le contenu de l'intérêt général n'est jamais clos. Entre ceux qui valorisent les droits individuels et ceux qui confèrent à l'État le monopole de son expression, elle constitue la clé de voute de la légitimité de l'action publique.

Il n'existe donc pas une codification stable et universellement admise de l'intérêt général, non plus qu'une seule institution qui en assure la fourniture. Dans le contexte actuel, où l'État, «coincé» entre le double phénomène de dilution de la souveraineté nationale et de déconcentration du pouvoir central au profit du pouvoir local, n'est plus le seul et l'unique garant de la notion d'intérêt général, la prise en compte de l'intérêt général se fait par le biais d'une nouvelle configuration où coexistent diverses organisations qui concourent, chacune à leur manière, à la recherche de l'intérêt général, et dont les périmètres de solidarités respectifs (famille, réseau, entreprise, syndicat, État, etc.) sont juxtaposés (Monnier & Thiry, 1997: 22). Plusieurs axes sont susceptibles d'aller «dans le sens» de l'intérêt général (amélioration de l'emploi, développement régional, respect de l'environnement, etc.) et plusieurs intervenants (organisations, institutions) définissent différents types et niveaux d'appréciation d'un intérêt général multiforme (Monnier, 1997). Il existe donc une pluralité d'intérêts communs (de membres coopérateurs, mutuellistes ou associés), qui peuvent concourir à l'intérêt commun défini par des autorités publiques, nationales, régionales, locales ou supranationales (Monnier et Thiry, 1997).

### **Le rôle de l'économie sociale**

Cette évolution de la notion d'intérêt général, associée aux contraintes des choix des politiques publiques, aboutit à la reconnaissance et, dans une certaine mesure de l'institutionnalisation de l'ÉS comme réponse à la non satisfaction de besoins et d'attentes dans les domaines jusque là réservés de l'économie marchande et de l'économie publique. L'intérêt général affirmé par les gouvernants se trouve affaibli par l'émergence

et la reconnaissance d'intérêts particuliers et collectifs. S'il existe un consensus pour reconnaître la contribution de l'ÉS à l'intérêt général, l'évaluation de cette contribution demeure encore imparfaite.

Depuis la récession du début des années 1980, l'ÉS est redécouverte comme alternative possible à l'ancienne conception hiérarchique de l'intérêt général ou à la nouvelle vigueur de la conception libérale, toutes deux productrices d'exclusion. Le développement actuel et l'attraction croissante de ce type alternatif d'action économique montre que l'entreprise d'économie sociale répond encore aujourd'hui à des besoins ainsi qu'à une conception socialement plus acceptable du développement. Peut-être même y répond-elle encore mieux qu'hier. Ce que l'on pourrait appeler ses «avantages comparatifs» correspondent en effet particulièrement bien aux caractéristiques fondamentales de la nouvelle économie : les critères d'apprentissage, d'engagement, de flexibilité, de créativité et de sécurité constituent les éléments de base de la dynamique de la nouvelle ÉS.

L'ÉS peut être vue comme un laboratoire d'expérimentations et d'institutionnalisation de nouvelles pratiques de participation civique pouvant potentiellement renégocier avec les pouvoirs publics les responsabilités dans la production de l'intérêt général. Ce qui signifie également que le secteur de l'ÉS se trouve tenaillé entre sa vocation sociale et publique, et ses caractéristiques marchande entrepreneuriale.

### **Rapports au Marché et à l'État**

Agissant d'une part en complémentarité des pouvoirs publics dans les communautés locales, mais aussi comme un partenaire de ces communautés, l'entreprise d'ÉS peut se trouver en tension entre deux pôles opposés. Bien que cette position lui permette d'intervenir comme un intermédiaire entre les communautés et les pouvoirs publics, elle présente aussi un équilibre toujours instable entre le pouvoir institué et les mouvements sociaux de la base.

Dans les cas où les acteurs sociaux se distancient des institutions politiques, les objectifs visant l'intérêt général cèdent la place à des intérêts particuliers et les impacts de l'ÉS s'en trouvent réduits. Inversement, lorsque les pouvoirs publics utilisent les entreprises d'ÉS de manière trop instrumentale, celles-ci se confondent avec l'appareil public et elles perdent les atouts que leur confèrent leur ancrage dans le milieu local et leur caractère entrepreneurial. Il peut résulter de telles situations une perte de légitimité de l'ÉS et un frein à sa capacité de contribuer à renouveler le modèle de développement. L'ÉS doit donc se doter d'une stratégie d'ensemble et se positionner face à ces enjeux.

Différentes modes d'interaction peuvent s'établir entre l'ÉS, le Marché et l'État: substitution, concurrence, subsidiarité, complémentarité (CIRIEC, 1999). Dans le contexte de réduction des dépenses publiques, la substitution de services sociaux par des entreprises d'ÉS mises en concurrence avec l'entreprise privée peut favoriser la rationalisation et accroître l'efficacité, tout comme elle porte les risques élevés d'une dualisation de l'offre fondée sur la marchandisation croissante de la demande (Warin, 1997). Il importe donc d'établir les bases de la complémentarité de l'offre entre différents périmètres de solidarité qui, bien que disposant chacun d'un système décisionnel, soient liés entre eux dans une vision commune de l'intérêt général. Une telle articulation appelle à de nouveaux modes de gouvernance organisationnels et territoriaux qui soient articulés entre eux et avec les décideurs publics.

La notion de gouvernance est couramment sollicitée pour appréhender les nouvelles articulations entre espace public et espace privé, entre gouvernement et société civile, entre centre et périphérie (Lallement, 1997: 300). Ainsi, de nouveaux modes de gouvernance se profilent entre les traditionnelles gouvernances marchande (contractuelle) et hiérarchique (étatique), qu'ils soient de mode entrepreneurial (État partenaire) ou partenarial (réseau d'acteurs) (Bourque, 1998). La notion de nouvelle gouvernance véhicule également l'idée que des responsabilités autrefois dévolues à l'État sont progressivement partagées avec les acteurs sociaux, et par conséquent décentralisées. La communauté de valeurs et la solidarité prennent aujourd'hui une nouvelle signification, et jouent un nouveau rôle. L'ancienne dualité «moi-eux» cède la place à un ensemble de duos «moi-nous» (Etzioni, 1988), dans lesquels les acteurs sociaux sont appelés à

participer à de nouvelles formes de gouvernance à diverses échelles: locale, régionale, nationale, sectorielle et supranationale. À côté du marché (la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération, à travers l'association, les réseaux et le partenariat, s'impose également comme modalité de coordination de l'activité économique.

Le potentiel de l'ÉS ne se limite donc pas à la dimension microscopique de l'entreprise, mais aussi à la dimension institutionnelle de gouvernance des activités économiques. Tant au plan territorial qu'au plan sectoriel, les principes et les conceptions propres à l'économie sociale peuvent participer à la modernisation des règles du jeu, permettant de concilier davantage l'économique et le social. Dans cette optique, les démarches évaluatives peuvent permettre de mieux saisir la spécificité de l'ÉS et, notamment, les conditions à réunir pour que les initiatives qui s'en réclament s'inscrivent dans un nouveau modèle de développement contribuant à rendre l'économie et la société davantage plurielles et démocratiques.

### **3. L'ÉVALUATION DE L'ÉCONOMIE SOCIALE**

L'ÉS, par ses particularités organisationnelles, ses règles institutionnelles et ses rapports particuliers à l'État et au Marché, constitue un secteur spécifique, qu'il convient de reconnaître et de distinguer des autres. Toutefois, les caractéristiques particulières de l'ÉS, beaucoup plus complexe que les entreprises de l'économie marchande, compliquent la démarche évaluative qui s'y applique. Une telle démarche, appliquée à des objets touchant l'ÉS, comporte des défis importants et intéressants. Il s'agit surtout, comme l'indique un document du ministère des Régions (1998), de parvenir à conjuguer de façon originale et crédible l'économie et le social, dans une méthode permettant d'évaluer les impacts économiques et sociaux de projets d'économie sociale, notamment leur contribution à la production de services et de biens d'intérêt général.

## **Critères d'évaluation de l'économie sociale**

Comme nous l'avons noté plus haut, les auteurs scientifiques proposent des définitions de l'ÉS qui sont partielles mais complémentaires. L'absence à ce jour d'une conception formelle d'une économie «sociale» s'explique en partie par le caractère englobant du social, lequel comprend, à la limite, toute l'économie. L'identification d'indicateurs de mesure des activités marchandes des organisations d'ÉS pose moins de difficulté que l'évaluation de leurs activités sociales, ou des dimensions sociales de leurs activités économiques. Le bilan comptable, les ratios d'endettement-capitalisation, les rapports coûts-bénéfices et même les mesures d'impacts économiques, font plus facilement l'objet d'un large consensus que le bilan social, la mesure des biens publics, des externalités positives, ou des impacts intangibles tels la démocratie, l'*empowerment* ou le lien social. 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. Néanmoins, pour être crédible, les démarches évaluatives des activités de l'économie sociale doivent adopter une méthodologie reconnue par les divers intervenants.

Partant de la définition adoptée par le Chantier de l'économie sociale nous pouvons élaborer quelques-uns des critères qui pourraient orienter l'évaluation des entreprises d'économie sociale, en spécifiant les aspects qui en découlent au plan organisationnel et institutionnel, de même qu'au plan des rapports particuliers entre l'ÉS, le Marché et l'État, notamment sa contribution à l'intérêt général.

Tableau 1 : Critères d'orientation et objets d'évaluation de l'ÉS

<b>PRINCIPES D'ACTION (Chantier le l'économie sociale)</b>	<b>DIMENSION</b>		
	<i>Organisationnelle</i>	<i>Institutionnelle</i>	<i>Rapports à l'État et au marché</i>
<i>Finalité de services aux membres et à la collectivité</i>	Détermination de l'activité par les usagers	Propriété durablement collective	Reconnaissance de la contribution à l'intérêt collectif et général
<i>Autonomie de gestion</i>	Mode de propriété privé (coop, obnl, mutuelle) + composantes incertaines	Gouvernance partenariale	Complémentarité Flexibilité Concurrence
<i>Processus de décision démocratique</i>	Égalité	Sanction par le vote	Identification de valeurs collectives
<i>Primauté des personnes et du travail sur le capital et la répartition des résultats</i>	Hybridation des ressources : non- monétaires, non- marchandes, marchandes	Renonciation partielle ou totale au profit. Répartition des résultats en fonction de l'usage	Mixage des formes économiques : réciprocité, redistribution, marché
<i>Participation, prise en charge, responsabilité individuelle et collective</i>	Apprentissage et empowerment individuel et collectif	Construction conjointe de l'offre et de la demande	Entrepreneuriat Décentralisation Subsidiarité

### Les objets couverts par l'évaluation

Cette mise en parallèle des principes d'action de l'ÉS québécoise avec quelques-unes des dimensions des entreprises d'ÉS au plan organisationnel, institutionnel et des rapports à l'État et au Marché, nous permet de faire une première identification des objets couverts dans une diversité d'opérations d'évaluation que nous avons pu recenser au cours de la dernière année. Nous avons examiné des guides et des manuels d'évaluation, des portraits sectoriels, des tableaux d'indicateurs sociaux, des études gouvernementales et scientifiques (une liste est fournie en référence).

Le premier constat qui ressort de cette littérature est que les objets couverts par les évaluations sont très contrastés d'un document à l'autre, l'évaluation portant dans chaque cas sur des dimensions liées à la nature des activités principales de l'organisation ou à des exigences provenant de l'instance qui commande l'évaluation, généralement un bailleur de fonds. Les objets et les conceptions de l'évaluation diffèrent cependant suivant qu'elle porte sur des activités de nature productive ou servicielle, et suivant que ces activités s'adressent à des publics internes ou externes à l'organisation.

- *Nature des activités.* Nous pouvons déjà distinguer deux champs d'activités des organisations d'ÉS qui influencent le processus d'évaluation. D'un côté, certaines activités sont principalement reliées au champ du développement économique: développement local, développement communautaire, soutien à la création et au maintien d'emplois, à l'insertion, etc. Entretenant des rapports à l'État mais également au Marché, les organisations qui développent de telles activités sont souvent soutenues par une diversité de bailleurs de fonds et de sources financières: plusieurs paliers gouvernementaux, plusieurs ministères, plusieurs programmes, donations privées, vente de produits et services, etc. Les objets évalués correspondent généralement à des dimensions mesurables suivant des standards déjà établis, soit quantitativement (nombre d'actions, de participants, de réseaux, nombre d'emplois créés ou maintenus, subventions, capital et ressources humaines mobilisés, coûts des produits et services, caractéristiques socio-économiques des clientèles jointes, impacts socio-économiques, processus consultatif, etc.), soit qualitativement (secteurs d'activités, types de produits et services, leur complémentarité, types de qualifications et de formations, performance organisationnelle, type de leadership, mobilisation du milieu, etc.). Quelques aspects de l'évaluation concernent des dimensions dont les indicateurs sont peu spécifiés, par exemple: l'aspect démocratique de l'efficacité économique (IFDEC, 1992), le partenariat et l'innovation (Comité d'harmonisation de Montréal, 1994), la qualité de vie (Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire, 1998).

Les dimensions sujettes à l'évaluation sont passablement différentes dans le cas des activités reliées au champ du développement social. Celles-ci touchent au domaine des rapports inter-personnels (entraide, services mutuels, etc.) et des rapports de consommation collective (santé alternative, pré-employabilité, éducation populaire, pressions pour des tiers, etc.). À la différence des précédents, les organismes qui développent ces services s'inscrivent dans un rapport quasi-exclusif avec l'État et leur fonctionnement est généralement soutenu par un seul bailleur de fonds, par exemple un ministère. Dans leur cas, les dimensions sujettes à évaluation font plus souvent l'objet de négociation, voire de contestation. Plusieurs de ces groupes proposent en effet des modes alternatifs de prise en charge des besoins sociaux. Les cibles visées par ces organismes

sont aussi plus globales, couvrant un ensemble d'effets intangibles allant de l'accession au pouvoir des individus et des collectivités (IFDEC, 1992) jusqu'au changement social (Jalbert, *et. al.*, s.d.). L'un des enjeux cruciaux pour ces organisations est leur autonomie. Au Québec, une partie de ces organismes s'identifient à un «mouvement d'action communautaire autonome». À ce titre, certains objets peuvent même être exclus de l'évaluation externe, tels la mission et la pertinence des organismes, les modèles d'intervention et les pratiques particulières de ces organismes, le bien-fondé du choix des besoins et des populations à desservir, la structure et l'organisation interne, la satisfaction des travailleurs et des bénévoles, l'implantation dans la communauté, la complémentarité avec le réseau public (Comité ministériel sur l'évaluation, 1995). Ce serait davantage la fonction de l'exercice d'évaluation fait à l'interne que de définir -- ou de redéfinir la mission de l'organisation (Lachance *et.al.*, 1998). En somme, si l'évaluation peut concerner ici des indicateurs d'efficience des actions, sorte de reddition de comptes (qualité, impacts, satisfaction des usagers, fonctionnement de l'organisation), l'efficacité propre à leur mode d'intervention, fondement de leur légitimité, demeure sujette à des tensions entre le demandeur d'évaluation externe et l'organisation.

- ***Nature des publics de l'organisation.*** Nous notons que tous les documents consultés contiennent une réflexion sur l'évaluation, sa signification, ses enjeux. Ce qui met en évidence le caractère politique de l'évaluation, qui soulève les questions du monitoring et de l'information concernant le citoyen, et de la normalisation de l'activité des organisations (Rodriguez, 1993). Ces documents mettent également l'accent sur le caractère participatif de l'évaluation. Le processus doit reconnaître la compétence de différents partenaires engagés dans l'activité: usagers, producteurs et bailleurs de fonds. Les dimensions et les critères d'évaluation sont alors l'objet d'une construction conjointe, voire d'une négociation qui se tient à plusieurs niveaux. Cependant, le degré d'altruisme de l'organisation -- c'est-à-dire la portion de ses activités qui s'adresse à des publics extérieurs à l'organisation (la collectivité, la région, la population), peut influencer le niveau d'ouverture et de transparence auquel l'organisation se prête.

Dans le cas d'organismes de services de proximité (petites coopératives, groupes d'entraide et de soutien mutuel, etc.), une tension s'exerce entre le demandeur d'évaluation externe et l'organisation. Les dimensions sous évaluation sont reliées aux individus ou aux rapports inter-individuels. L'évaluation est ici surtout un moyen de mesurer la correspondance des services offerts à la demande très spécifique des usagers; elle doit donc être effectuée en fonction de l'identité des organismes (Jalbert *et al.*, s.d.). Ce sont les usagers, et à la limite eux seuls, qui sont en mesure de vérifier l'ajustement de l'offre à leur demande. L'évaluation a ici une fonction cognitive et sert à renforcer l'autonomie organisationnelle. Elle est un moment de prise de conscience individuelle et collective des ressources et des limites de l'organisation, un exercice de démocratie, voire de positionnement politique face aux demandeurs d'évaluation externe. L'évaluation externe est parfois identifiée de façon explicite comme posant un risque de normalisation des pratiques. La manière qu'on définit, dans les organisations elles-mêmes, les problèmes sociaux, les modèles d'intervention, leur rôle, doit être pris en compte. La négociation avec l'évaluateur externe devient alors un instrument pour la remise en cause et le renouvellement du système (Comité ministériel sur l'évaluation, 1995).

Par ailleurs, les organisations dont les produits et services s'adressent à des populations extérieures à l'organisation, ou dont les services sont d'intérêt collectif ou général (le développement local, la défense de droits, etc.) semblent vivre moins de tension face à l'évaluation externe. Nous pouvons faire l'hypothèse que, dans leur cas, l'un des résultats de l'évaluation externe est le cautionnement social élargi de leur légitimité. Les dimensions évaluées s'étendent du micro (l'efficacité organisationnelle) au méso (impacts sur la communauté). L'évaluation peut même avoir une finalité normative, servant à identifier les «bonnes pratiques» (Comité d'harmonisation de Montréal, 1994) ou à reconnaître les organisations qui font partie du champ d'activités (Collectif des entreprises d'insertion du Québec et Centre de formation populaire, 1999) ou qui ne font pas partie de la famille de l'économie sociale (Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire, 1998). L'évaluation permet alors d'établir une différenciation entre organisations œuvrant dans un même secteur d'activité, de même qu'à délimiter le champ de l'économie sociale.

Nous retrouvons donc, dans les documents consultés, la majorité des dimensions associées aux principes d'action de l'économie sociale québécoise, telles qu'ils sont énoncés par le Chantier de l'économie sociale. On remarque cependant que certains aspects semblent moins bien représentés.

### **Les dimensions oubliées**

Les documents que nous avons examinés ne font pas de distinction explicite entre organisations de l'ancienne et de la nouvelle ÉS, entre le caractère productif ou serviciel des activités, entre degré élevé ou faible d'altruisme de l'organisation. Certaines organisations, telles les entreprises d'insertion, présentent d'ailleurs une combinaison d'activités: 1) un service d'intérêt commun, le regroupement de travailleurs en un même lieu de production; 2) des activités productives marchandes, la vente des produits de l'entreprise (souvent des produits alternatifs, tels les produits recyclés); et 3) un service d'intérêt collectif et général, la réinsertion de personnes jusque-là inactives au travail (souvent identifiées à un groupe social, tel les jeunes). Bien que les documents se référant à ce type d'organisations présentent, de fait, une combinaison de dimensions d'évaluation qui reflète cette diversité, leur meilleure identification permettrait: 1) de situer les impacts attendus de ces entreprises dans la conjoncture actuelle (par exemple le taux de réinsertion en lien avec le type et le nombre d'emplois disponibles), 2) de distinguer les impacts directs à court terme (nombre de bénéficiaires, productivité, etc.), 3) des impacts indirects à long terme (réaffiliation sociale, diminution de la délinquance, recyclage de déchets nuisibles, etc.). Différencier ainsi les périmètres de solidarité auxquels ces activités se rapportent favoriserait une meilleure compréhension – et du coup, une meilleure appréciation du potentiel et des limites de l'ÉS.

L'articulation entre les initiatives organisationnelles et les dimensions institutionnelle et sociétale de l'ÉS sont également peu développées dans les documents que nous avons étudiés. Ainsi, il n'est pas fait mention de la fonction redistributrice de ces entreprises, laquelle suit un principe associatif (le réinvestissement dans des activités à caractère

collectif ou la redistribution en fonction de l'usage) et non un principe capitaliste (les profits servent à rémunérer le capital investi). Le caractère inaliénable de ces entreprises et les conditions requises pour le maintenir ne sont pas non plus évoqués, alors qu'il s'agit d'organisations à même de fournir, à long terme, des effets qui mettent justement du temps à se manifester de façon concrète: démocratisation des services et du travail (accessibilité, équité), cohésion et liens sociaux, etc. Également, les modalités de relations entre la sphère de l'économie sociale et celles de l'économie publique et de l'économie marchande sont peu explicites. Au-delà de la démonstration que l'économie sociale permet une bonne «productivité» des subventions gouvernementales, ou que les organisations de l'ÉS ne cherchent pas à se substituer au secteur public, l'économie sociale peut également contribuer au dépassement des limites du Marché et de l'État. Les nouvelles formes de gouvernance, comme les partenariats et les tables de concertation qui apparaissent à l'échelle locale, régionale et nationale, permettent de composer des compromis novateurs entre logiques marchande, domestique, solidaire, administrative et démocratique. La reconnaissance de telles dimensions dans l'évaluation de l'économie sociale permettrait, en somme, de mesurer son impact sur le modèle de développement, notamment le renouvellement des conceptions et des modalités de prise en compte de l'intérêt général.

## Conclusion

La problématique de l'économie sociale fait ressortir sa complexité, la diversité de ses définitions, la pluralité de ses pratiques ainsi que les particularités de son insertion dans la société où elle émerge. Des critères d'orientation de l'évaluation de l'ÉS ont pu être identifiés à partir des principes d'action que s'est donné l'ÉS québécoise, en spécifiant les aspects qui en découlent au plan organisationnel et institutionnel, de même qu'au plan des rapports particuliers entre l'ÉS, le Marché et l'État, notamment sa contribution à l'intérêt général. Cette grille constitue une construction et elle ne prétend pas représenter la réalité, beaucoup plus complexe, de l'ÉS. Elle méritera certainement d'être amendée, au fur et à mesure des évolutions que connaîtra l'ÉS, de même que des avancées théoriques qui se feront à son sujet. Toutefois, elle permet déjà de repérer, dans un certain nombre de documents et de guides d'évaluation, quelques aspects de l'ÉS qui, pour l'instant, paraissent négligés.

L'examen de guides et de manuels d'évaluation produits dans les dernières années montre que les objets couverts par les évaluations sont très contrastés d'un document à l'autre. La nature des activités (liées au développement économique ou au développement social) de même que le type de public auquel ses activités s'adressent (interne ou externe à l'organisation) différencient les objets de même que les conceptions de l'évaluation de l'ÉS. Les documents que nous avons consultés ne font pas de distinction explicite entre organisations de l'ancienne et de la nouvelle ÉS, entre le caractère productif ou serviciel des activités (ou de la présence des deux au sein d'une même organisation), entre degré élevé ou faible d'altruisme de l'organisation (ou des différentes activités qu'elle développe), entre le niveau micro et le niveau macro des effets mesurés. L'articulation entre les initiatives organisationnelles et les dimensions institutionnelle et sociétale de l'ÉS sont également peu développées dans les documents que nous avons étudiés. Les documents que nous avons examinés sont principalement des outils de gestion et, en ce sens, ils se réfèrent principalement aux intérêts collectifs promus par les organisations. Cependant, une meilleure identification des dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'ÉS, ainsi que de sa capacité à articuler de manière originale

l'économique et le social, permettrait une meilleure appréciation du potentiel et des limites de l'ÉS. Cela permettrait notamment d'identifier le rôle qu'elle est à même de jouer dans les nouvelles modalités de prise en compte de l'intérêt général.

La recomposition des compromis et des logiques fondant l'intérêt général mène à voir les enjeux de l'évaluation de l'ÉS sous l'angle de sa contribution spécifique au renouvellement du modèle de développement, notamment sous l'angle de la diversité des parties prenantes de l'ÉS. Le potentiel de l'ÉS est très grand mais les conditions de sa réalisation sont encore instables. Tant au plan territorial qu'au plan sectoriel, les principes et les conceptions propres à l'ÉS peuvent participer à la modernisation des règles du jeu, permettant de concilier davantage l'économique et le social. Les entreprises d'ÉS suscitent paradoxalement à la fois des inquiétudes et des espoirs, en présentant un ensemble complexe de dangers et de possibilités. La démarche évaluative est l'une des manières de contribuer à sensibiliser tous les acteurs concernés aux conditions à promouvoir, notamment sur le plan des politiques publiques, pour que les initiatives d'ÉS contournent certains écueils et aient une contribution significative au développement économique et social du pays. Les démarches évaluatives doivent permettre de mieux saisir la spécificité de l'ÉS. Notamment par l'identification des conditions à réunir pour que les initiatives qui s'en réclament s'inscrivent dans un nouveau modèle de développement qui contribue à rendre l'économie et la société davantage plurielles et démocratiques.

Marie BOUCHARD (UQAM), Gilles L. BOURQUE (Fondation), Benoît LÉVESQUE (UQAM), avec la collaboration d'Élise DESJARDINS (UQAM)  
Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES)

## Bibliographie

- BOURQUE, Gilles L. (1998), *Stratégie et modernisation industrielle: le modèle québécois de développement sous les Libéraux, 1985-1994*, thèse de doctorat, UQAM.
- BOYER, Robert (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, La Découverte.
- BRUYN, Severyn T. (1987), *The Field of Social Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 304 p.
- CHEVALLIER, Jean-Jacques (1970), *Les grandes oeuvres politiques de Machiavel à nos jours*, Paris, Armand Collin.
- CIRIEC (1999), *Compte rendu de la première réunion du Groupe de travail transversal «Économie plurielle et régulation socio-économique. Approche théorique des relations entre organisations lucratives et non lucratives, privées et publiques dans la fourniture des services sociaux et d'intérêt général»*, Groupe de travail transversal, Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative.
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1990), *Rapport à l'exécutif régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur (Belgique).
- DEFOURNY, Jacques (1992), «Le secteur de l'économie sociale en Belgique», in J. DEFOURNY et José L. MONZON CAMPOS (Eds), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Université/CIRIEC, pp.225-252.
- DEFOURNY, Jacques, FAVREAU, Louis et Jean-Louis LAVILLE (Sous la dir.) (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer, 372 p.
- DURKHEIM, Émile (1988), *Les règles de la méthode sociologique*, Paris: Flammarion, 254 p.
- DESROCHE, Henri (1983), *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM, 254 p.
- EISENBERG, A. (1997), «L'intérêt public et les minorités politiques au Canada», *Revue Internationale de Politique Comparée*, vol. 4, no 1, p. 23-43.
- ENJOLRAS, Bernard (1995), *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*, Paris, Desclées de Brouwer, 252 p.
- ENJOLRAS, Bernard (1994), «Vers une théorie socio-économique de l'association: l'apport de la théorie des conventions», in *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes*, No 48, pp. 93-106.
- ENJOLRAS, Bernard, WIJKSTRÖM, F. (1999), *Étude comparative des organisations lucratives, non lucratives et publiques offrant des services sociaux. Proposition de constitution d'un groupe de travail du CIRIEC*, CIRIEC-International, n.p.
- ETZIONI, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Towards a New Economics*, New York, Free Press.

- GRANOVETTER, Mark (1994), «Business Groups», in Neil J. SMELSER and Richard SWEDBERG (Eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton and New York, Princeton University Press and Russell Sage Foundation, pp.453- 475.
- LALLEMENT, Michel (1997), «Du gouvernement à la gouvernance de l'emploi», *Cahiers internationaux de sociologie*, no 103, juil.-déc. 1997, p. 295-311.
- LAVILLE, J.-L. (1994), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, Jean-Louis (1992), *Les services de proximité en Europe*, Paris, Éd. Syros, 248 p.
- LAVILLE, Jean-Louis et Renaud SAINSAULIEU (Sous la dir.) (1997), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, 404 p.
- MAPPA, S. (dir.) (1997), *Essai historique sur l'intérêt général*, Paris, Éditions Karthala, Publication numéro8 du Forum de Delphes.
- MONNIER, Lionel (1991), «La recherche de l'intérêt général: les conflits d'ordre spontané et de l'ordre construit», *Revue d'économie coopérative, mutualiste et associative*, no 38, p. 61-67.
- MONNIER, Lionel, THIRRY, Bernard (1997), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative?*, Bruxelles, De Boek.
- PIORE, Michael (2000), «The Emergent Role of Social Intermediaries in the New Economy», 23<sup>e</sup> Congrès international du CIRIEC, *Économie sociale et économie publique: nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation*, Montréal, 13-14 juin 2000.
- RANGEON, F. (1986), *L'idéologie de l'intérêt général*, Paris, Economica, Collection politique comparée.
- RAPPORT NONZON-BAREA (1987), *Livre blanc de l'économie sociale en Espagne*, Valencia (Espagne, CIRIEC-Espana, 120 p.
- SEBASTIANI, C. (1997), «Discours publics et intérêts privés», *Revue Internationale de Politique Comparée*, vol. 4, no 1, p. 45-53.
- THEVENOT, Laurent (1993), «La trame des organisations», in T. Globokar (Sous la dir.), *Entreprise, société, communauté*, Paris, Autrement.
- VIENNEY, Claude (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 126 p.
- von BERGMANN-WINBERG, Marie-Louise, SAINT-MARTIN, Olivier (1999), *Projet du Groupe transversal de recherche «Économie plurielle et régulation socio-économique Approche théorique des relations entre organisations lucratives et non lucratives, privées et publiques dans la fourniture de services sociaux et d'intérêt général»*, CIRIEC-International, n.p.
- WALRAS, Léon (1896), *Études d'économie sociale*, Paris, Dentu. (réédition en 1936 Lausanne, Librairie de l'Université).
- WEBER, Max (1995), *Économie et société*, Paris : Presses Pocket .

## LISTE DES DOCUMENTS ÉTUDIÉS

- Association Rhône-Alpes des professionnels du Développement Économique Local (ARADEL) (1999), *L'évaluation du développement économique local : 12 bonnes questions à se poser*, Lyon, ARADEL.
- Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie et Laboratoire de sociologie du changement des institutions (1996), *Grille d'analyse d'initiatives locales de développement et d'emploi*, France, Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie; Laboratoire de sociologie du changement des institutions.
- Collectif des entreprises d'insertion du Québec et Centre de formation populaire (1999), *Cadre d'évaluation des entreprises d'insertion du Québec*, Montréal, Collectif des entreprises d'insertion du Québec.
- Comité d'harmonisation de Montréal (1994), *Recommandations du Comité d'harmonisation de Montréal concernant l'évaluation de l'expérience de développement local par les corporations de développement économique et communautaire et rapport synthèse de l'évaluation*, Montréal, Comité d'harmonisation de Montréal.
- Comité ministériel sur l'évaluation (1995), *L'évaluation des organismes communautaires et bénévoles. Une évaluation respectueuse des organismes communautaires et bénévoles implique un processus de négociation*, Québec, Comité ministériel sur l'évaluation.
- Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire (1998), *Projet de développement d'indicateurs de l'économie sociale*, Montréal, Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire.
- Conseil de la santé et du bien-être et BERNIER, Michel (1999), *La mesure du développement social*, Québec, Gouvernement du Québec.
- Évaluation (1999), *Complément d'information SADC édition 1999, Présentation des résultats généraux*, Québec, Évaluation.
- GAUDREAU, Louise, LACELLE, Nicole (1999), *Manuel d'évaluation participative négociée*, Montréal, Service aux collectivités, UQAM.
- IFDEC (1992), *Le développement économique communautaire et les CDÉC Montréalaises. Colloque d'orientation/ évaluation. Cahier du participant*, Colloque tenu à l'Université du Québec à Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire.
- JALBERT, Yves, PINAULT, Lyse, RENAUD, Gilbert, et ZUNIGA, Ricardo (s.d.), *Epsilon. Guide d'auto-évaluation des organismes communautaires*, Montréal, Centre québécois de coordination sur le sida.
- LACHANCE, Élane, CHURCH, Kathryn, SHRAGGE, Eric, et FONTAN, Jean-Marc (1998), *S'approprier l'évaluation. Guide d'évaluation de 5e génération à l'intention*

*des intervenants des entreprises d'insertion/entreprises alternatives*, Montréal, McGill.

MIDY, Franklin, VANIER, Carole, et GRANT, Michel, (1998), *Guide d'évaluation participative et de négociation*, Montréal.

Ministère de la Santé et des Services sociaux (1994), *La fonction d'évaluation au ministère de la Santé et des Services sociaux. Cadre de référence*, Québec, Gouvernement du Québec.

Ministère des Régions (1998), *La politique de soutien au développement local et régional et l'économie sociale. Conjuguer l'économie et le social. Document d'information à l'intention des centres locaux de développement*, Québec, Gouvernement du Québec.

Rodriguez, L. (1993), *L'évaluation, la réforme Côté et l'impact sur les organismes communautaires*.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1998), *Les indicateurs quantitatifs : une comparaison internationale*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1998), *Les indicateurs quantitatifs. Tableau de bord*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Secrétariat au développement des régions (1997), *La politique de soutien au développement local et régional et l'économie sociale. Document de support à l'intention des Centres locaux de développement*, Québec, Secrétariat au développement des régions.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1997), *La mesure des progrès accomplis : les indicateurs quantitatifs. Proposition. Document no 3*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1997), *Les indicateurs quantitatifs. Les données annuelles détaillées en complément du tableau de bord*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1997), *Les indicateurs quantitatifs. Tableau de bord. Mis à jour pour la rencontre du comité de suivi*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi (1997), *Les indicateurs quantitatifs. Tableau de bord*, Québec, Secrétariat du sommet sur l'économie et l'emploi.

Sous-comité de suivi des recommandations du Comité d'harmonisation de Montréal (1997), *Plan d'évaluation continue des CDEC*, 2e édition, Montréal, Comité d'harmonisation de Montréal.