

--> Voir l'**erratum** concernant cet article

L'utilité sociale pour éclairer la face cachée de la valeur de l'économie sociale

Using community interest to reveal the hidden side of the social economy's value

Maurice Parodi

Numéro 315, février 2010

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1020949ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1020949ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Association Recma

ISSN

1626-1682 (imprimé)

2261-2599 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Parodi, M. (2010). L'utilité sociale pour éclairer la face cachée de la valeur de l'économie sociale. *Revue internationale de l'économie sociale*, (315), 40–55.
<https://doi.org/10.7202/1020949ar>

Résumé de l'article

L'émergence de la notion d'utilité sociale dans le langage administratif est relativement récente. Une approche historique et théorique, à travers les discours d'auteurs, permet d'explorer les couches sédimentaires du concept polysémique d'utilité sociale. L'impossibilité de définir strictement l'utilité sociale rend délicat le choix d'outils de mesure. Toutefois, l'important travail de réflexion et de recherche-action engagé depuis une dizaine d'années par diverses équipes mixtes acteurs-auteurs a permis de dégager les caractéristiques fondamentales de l'utilité sociale (et sociétale) générée par les entreprises et organisations de l'économie sociale (OESS). Ces expérimentations de grilles d'autoévaluation de l'utilité sociale, articulées autour des principes coopératifs, font apparaître une différence fondamentale avec des entreprises de droit commun à finalité lucrative.

L'UTILITÉ SOCIALE POUR ÉCLAIRER LA FACE CACHÉE DE LA VALEUR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

par Maurice Parodi*

*L'émergence de la notion d'utilité sociale dans le langage administratif est relativement récente. Une approche historique et théorique, à travers les discours d'auteurs, permet d'explorer les couches sédimentaires du concept polysémique d'utilité sociale. L'impossibilité de définir strictement l'utilité sociale rend délicat le choix d'outils de mesure. Toutefois, l'important travail de réflexion et de recherche-action engagé depuis une dizaine d'années par diverses équipes mixtes acteurs-auteurs a permis de dégager les caractéristiques fondamentales de l'utilité sociale (et sociétale) générée par les entreprises et organisations de l'économie sociale (OESS). Ces expérimentations de grilles d'autoévaluation de l'utilité sociale, articulées autour des principes coopératifs, font apparaître une différence fondamentale avec des entreprises de droit commun à finalité lucrative**.*

* Président du Collège coopératif Provence-Alpes-Méditerranée.
Mél. : mparodi@colcoop.org.

** Une version longue de cet article est téléchargeable sur http://recma.org/base_doc.

(1) Foucault M., *L'ordre du discours*, Gallimard, 1971.

L'émergence de la notion d'utilité sociale dans le langage administratif est relativement récente. Les principaux textes législatifs ou réglementaires qui s'y réfèrent explicitement remontent à la fin des années 90 ou au tout début des années 2000. Le concept théorique d'utilité sociale s'inscrit non seulement dans la gamme complète de l'ordre du discours⁽¹⁾ des diverses sciences sociales et du langage savant de leurs auteurs, mais encore dans le langage courant ou les commentaires des acteurs, que ceux-ci relèvent de la sphère publique ou de la société civile (première partie). L'important travail de recherche-action engagé depuis une dizaine d'années par diverses équipes mixtes acteurs-auteurs a permis de dégager les caractéristiques fondamentales de l'utilité sociale générée par les entreprises et organisations de l'économie sociale (OESS), à partir des spécificités méritoires des associations et plus généralement des valeurs, principes et système de règles des OESS (deuxième partie). Il était donc possible de commencer à construire et à expérimenter les premières grilles d'autoévaluation ou d'autodiagnostic des structures de l'ES visant à objectiver, à faire reconnaître et à prendre en compte les divers types d'utilité sociale que pouvaient générer tout particulièrement ces OESS (troisième partie). Ces expérimentations de grilles d'autoévaluation de l'utilité sociale, articulées autour des principes coopératifs, font apparaître une différence fondamentale avec des entreprises de droit commun à finalité lucrative.

Approche historique et théorique de l'utilité sociale

L'utilité sociale dans la loi, dans la jurisprudence, selon l'administration

L'activité d'utilité sociale est citée, sans être définie précisément, par plusieurs textes législatifs récents qui en précisent certains caractères ou critères au regard des politiques publiques de la ville, de lutte contre l'exclusion, de rénovation de l'action sociale, etc. ⁽²⁾. Ces critères se réfèrent explicitement soit :

- à des besoins émergents non ou mal satisfaits par le marché ou l'intervention publique ;
- à l'accessibilité aux biens et services correspondants (par exemple au logement, aux services sociaux, aux activités culturelles, à l'éducation...);
- à l'insertion sociale et professionnelle (des publics défavorisés ou en difficulté) ou encore au développement de la cohésion sociale ;
- plus largement, au projet social de la structure.

Les structures concernées ou visées par ces textes juridiques sont clairement les associations, donc des organisations sans but lucratif (OSBL), les sociétés coopératives d'intérêt collectif (Scic) et des collectivités publiques.

Enfin, pour l'administration fiscale (instructions du 15 septembre 1998 et du 16 février 1999), les principales caractéristiques de l'utilité sociale ne sont précisées que dans la troisième étape de l'examen du caractère non lucratif des associations, qui met en jeu la règle des « quatre P » : le produit proposé, le public visé, les prix pratiqués et la publicité, les deux premières étapes instruisant quant à elles les deux questions clés :

- l'association a-t-elle une gestion intéressée ?
- l'association concerne-t-elle une entreprise commerciale ? Si oui, règle des « quatre P » ⁽³⁾.

L'approche théorique et conceptuelle de l'utilité sociale

L'approche conceptuelle peut s'ordonner autour de quelques types de discours qui se rattachent eux-mêmes aux principaux langages des sciences humaines.

Une approche économique inaboutie

ou le non-passage de l'utilité individuelle à l'utilité collective

L'expression d'« utilité sociale » est d'un usage récent chez les économistes et les juristes. En revanche, le débat entre économistes sur l'harmonie ou les oppositions et les tensions entre les intérêts particuliers et l'intérêt général, ou, à partir des auteurs néoclassiques dans la seconde moitié du XIX^e siècle, entre utilité individuelle et utilité collective, est récurrent depuis la naissance de l'économie politique, car l'enjeu majeur en est la délimitation des domaines respectifs de l'intervention de l'Etat et du libre jeu du marché. Il en résulte encore aujourd'hui une opposition radicale

(2) Notamment les lois : du 16 octobre 1997 relative au développement d'activités pour les jeunes ; du 29 juillet 1998 d'orientation relative à la lutte contre les exclusions ; du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbain ; du 17 juillet 2001 portant diverses mesures d'ordre social, éducatif et culture, insérant un titre II *ter* et un article 28 *bis* à la loi du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération (et portant statut de la Scic) ; et celle du 2 janvier 2002 rénovant l'action sociale et médico-sociale.

(3) Ces instructions fiscales s'inscrivent dans le droit fil de la jurisprudence administrative traditionnelle (Conseil d'Etat) dite de l'arrêt Saint-Luc (du nom de la clinique gérée par une congrégation religieuse) du 30 novembre 1973. (Sur toutes ces questions, voir l'article de C. Amblard dans ce numéro. NDLR.)

entre deux types de fonction de préférence collective ou de fonction de bien-être social :

- une fonction d'utilité collective fondée sur le paradigme individualiste et résultant strictement de l'additivité des utilités individuelles ;
- une fonction de préférence collective des gouvernants qui se rattache à une théorie organique de l'Etat ⁽⁴⁾ et qui dénie l'existence d'intérêt collectif intermédiaire entre intérêt individuel et intérêt général.

Pour les tenants de l'individualisme ⁽⁵⁾, l'utilité collective (ou l'intérêt général lui-même au niveau de l'Etat) est strictement égale à la somme des utilités individuelles. Pourtant, au moins depuis Alfred Marshall ⁽⁶⁾, la théorie des externalités est venue sérieusement ébranler la pensée libérale orthodoxe et sa vision réductrice de l'intérêt général ou de l'utilité collective. En effet, la reconnaissance de l'existence des effets externes (positifs ou négatifs), en remettant en question l'indépendance des fonctions d'utilité individuelle, va justifier des interventions multiples de l'Etat dans le champ de l'économie de marché, soit pour internaliser, par la réglementation et la loi, des coûts externes spontanément rejetés par les agents économiques sur leur environnement (selon la règle pollueur-payeur, aujourd'hui en vigueur dans les agences de bassin, par exemple), soit, à l'inverse, pour favoriser la production d'effets externes positifs ou avantages externes (par exemple par des politiques préventives de santé ou d'hygiène publique, d'éducation, de développement culturel, de développement durable, etc.). Dans la tradition française, le discours des économistes sur l'utilité collective et plus largement sur le rôle de l'Etat a subi directement l'influence des juristes et des publicistes, gardiens d'une notion d'intérêt général qui constitue encore « *l'épine dorsale du droit public* », selon l'expression de Marcel Waline ⁽⁷⁾.

Le discours des juristes et des publicistes sur l'intérêt général, l'utilité publique et le service public

On se bornera ici à reconnaître avec Alexandre Euillet ⁽⁸⁾ que « *l'utilité sociale est une notion dérivée de celle de l'intérêt général* » et qui, de ce fait, porte forcément la marque des publicistes. On a vu plus haut que les premières lois visant explicitement l'activité d'utilité sociale ne remontaient qu'à la fin des années 90. Ces lois associent souvent l'utilité sociale aux missions d'intérêt général, mais ne définissent aucune des deux notions. Georges Vedel disait d'ailleurs de l'intérêt général qu'il était « *à la fois indéfinissable et irremplaçable* ⁽⁹⁾ ». La durabilité de la notion vient même « *de ce qu'elle n'a pas de contenu préétabli. Il faut, à tout moment, préciser ses contours et faire valider, par des procédures démocratiques, les buts retenus comme étant d'intérêt général* ⁽¹⁰⁾ ».

Il en va de même concernant l'objet du service public. Déjà L. Duguit, au début du XX^e siècle, refusait de tracer une limite à l'extension du service public dans la mesure où, la société se développant, « *le nombre des activités susceptibles de servir de support à des services publics augmente et que le nombre des services publics s'accroît par là même* ⁽¹¹⁾ ». En définitive, comme

(4) Dans cette approche, l'Etat se voit reconnaître une nature spécifique. Il est porteur de l'intérêt général ou national, lequel ne peut être réduit à la somme des intérêts individuels. Cette approche a été particulièrement illustrée par l'« école historique allemande » (par exemple F. List et la fonction de protectionnisme éducateur ou A. Wagner et sa justification d'une « économie de contrainte » face à l'« économie de marché »).

(5) Parodi M., « Une fonction de préférence coopérative entre utilité individuelle et utilité collective », *Recma*, n° 275-276, avril 2000.

(6) Marshall A., *Principles of economics*, 8^e édition, 1920, Macmillan.

(7) Waline M., in Conseil d'Etat, « *L'intérêt général* », *rapport public* 1999, p. 277.

(8) Euillet A., « L'utilité sociale, une notion dérivée de celle d'intérêt général », *Revue de droit sanitaire et social*, 30 (2), 2002, p. 210.

(9) Vedel G., in Rangeon F., *L'idéologie de l'intérêt général*, *Economica*, 1986, préface, p. 3.

(10) *Ibid.*, p. 261.

(11) Duguit L., *Les transformations du droit public*, Librairie Armand Colin, 1913, p. 47. A l'évidence, on retrouve chez Duguit l'idée fondamentale de la « loi de Wagner » (cf. encart sur l'école organique).

le souligne encore J. Chevallier, « *est service public l'activité sociale que les pouvoirs publics ont entendu ériger comme tel* ⁽¹²⁾ ». A cet égard, la notion d'intérêt général et celle de service public se caractérisent par les fonctions qu'elles remplissent et qui s'imposent aux pouvoirs publics à un moment donné en vertu du principe de l'opportunité ⁽¹³⁾.

Dans la tradition française, c'est bien l'Etat qui est le garant de l'intérêt général et détient du même coup le monopole de sa définition. Cependant, l'évolution économique, sociale et politique qui s'amorce dans le contexte de crise de régulation au début des années 70 va éroder la légitimité de ce monopole. Ainsi, plusieurs facteurs vont se conjuguer pour acclimater le principe de subsidiarité qui fait droit à la redistribution des compétences entre Etat et collectivités territoriales et qui tend à redéfinir plus globalement des rapports nouveaux entre la sphère publique et la société civile. C'est ce que François Rangeon appelle la « *diffusion de l'idéologie de l'intérêt général à travers toute la société civile* ⁽¹⁴⁾ ». Ainsi, « *de nouveaux acteurs apparaissent, tandis que des procédures inédites se développent, qui traduisent une mutation profonde des modes de détermination de l'intérêt général* ⁽¹⁵⁾ ».

Dès lors les organisations de l'économie sociale et solidaire, et notamment les associations qui constituent le noyau dur de la « société civile » ⁽¹⁶⁾, vont s'efforcer de contribuer, en première ligne, à cette « production négociée et territorialisée de l'intérêt général » ⁽¹⁷⁾. Avec l'intrusion de la notion d'utilité sociale dans le langage formel de l'administration, les associations les plus directement concernées par la mise en œuvre des politiques sociales affrontent une autre difficulté : elles doivent se justifier au regard de l'utilité sociale créée au profit des catégories mouvantes et mal définies d'usagers ou « publics cibles » de politiques sociales dont les finalités et les objectifs sont eux-mêmes insuffisamment précisés.

Un discours interdisciplinaire à la confluence des sciences sociales, économiques et juridiques

Avec Roger Sue, on peut penser qu'« *en dernier ressort, l'utilité sociale repose sur un choix de valeur* ⁽¹⁸⁾ ». Mais alors, les économistes et les juristes devront sortir du pré carré de leur discipline et se référer ou s'inspirer d'autres maîtres des sciences sociales pour donner du sens aux concepts d'intérêt général et d'utilité sociale et aux valeurs qui les fondent. De fait, les économistes qui se sont engagés dans la voie de l'évaluation et de la mesure de l'utilité sociale, grâce aux programmes de recherche de la Délégation interministérielle à l'économie sociale (Dies) et de la Mire (mission recherche du ministère de l'Emploi, du Travail et de la Cohésion sociale) de 2000 à 2007 étaient bien en accord avec Amartya Sen, pour qui « *l'économie est une science morale* ⁽¹⁹⁾ ». Ce sont ces travaux qui ont permis de dégager les fondements théoriques et éthiques du concept, d'en extraire les critères essentiels et d'objectiver l'utilité sociale générée par les OEES, à l'aide d'indicateurs et d'indices appropriés.

Peut-on arrêter une définition de l'utilité sociale générée par les OESS ?

(20) Jean Gadrey a été l'animateur principal du séminaire sur l'utilité sociale qui regroupait une bonne dizaine d'équipes de recherche-action (de 2000 à 2002) dans le cadre du premier programme régional de recherche lancé par la DIES et la Mire, « L'économie sociale et solidaire en région », dont les rapports sont téléchargeables sur www.associations.gouv.fr.

(21) Voir notamment Gadrey J., *L'utilité sociale en question : à la recherche de conventions, de critères et de méthodes d'évaluation, les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, La Découverte, 2007.

(22) On se réfère ici aux « mondes » et aux types de « jugement » ou de justification de Boltanski L., Thévenot L., *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard, 1991.

(23) Rawls J., 1971, *A theory of justice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, trad. Paris, Seuil.
(24) Sen Amartya, *Ethique et économie*, PUF, 1991, et *L'idée de justice*, Flammarion, 2010.

(25) Ferraton C., Vallat D., *Economie sociale et solidaire et création d'activité en Rhône-Alpes : financement et accompagnement de projet*, recherche Diiesses-Mire, centre Walras, université Lyon 2-CNRS, 2003.

Il ressort des développements qui précèdent que le concept d'utilité sociale, comme celui d'intérêt général, est pour reprendre l'expression de Jean Gadrey⁽²⁰⁾ une « *convention sociopolitique* » forcément contingente et variable dans le temps et selon les espaces géoculturels. On ne peut donc figer le concept d'utilité sociale dans une définition univoque. Cependant, au vu du résultat de ces travaux et des applications qui en ont été faites, on peut déjà en cerner les caractères ou les principales manifestations⁽²¹⁾.

Un premier repérage des niveaux de manifestation de l'utilité sociale
Sans ignorer les catégories de publics bénéficiaires ni les types de services ou d'activités susceptibles de répondre aux besoins sociaux mal couverts, tels que caractérisés par l'administration, les auteurs vont s'attacher à repérer les divers niveaux auxquels peut se manifester la production d'utilité sociale et les justifications théoriques ou éthiques que l'on peut mobiliser pour la mettre en valeur. On peut distinguer *a minima* quatre niveaux de cristallisation ou de manifestation de l'utilité sociale.

L'utilité individuelle

Le premier correspond en fait à l'utilité individuelle des économistes, requalifiée d'utilité sociale dans les textes réglementaires parce qu'elle est créée au bénéfice des publics cibles visés par les politiques publiques. Les critères et indicateurs qui permettront d'évaluer ou de justifier l'utilité sociale générée par l'activité ou l'intervention d'une organisation (par exemple une association) chargée de la mise en œuvre de la politique sociale seront donc étroitement calés sur les objectifs de la politique publique : par exemple, les objectifs de lutte contre les discriminations en matière de droit au logement, de droit au travail, d'égalité des chances, etc. Les chercheurs, pour leur part, vont tenter de remonter aux sources des principes et valeurs habituellement invoqués dans le « monde »⁽²²⁾ politique ou civique pour justifier les nouvelles politiques sociales de lutte contre la pauvreté et l'exclusion.

Ainsi, le principe d'équité ou de discrimination positive couramment invoqué pour justifier de donner plus à ceux qui ont moins invite à revisiter les diverses approches de la justice sociale et tout particulièrement celles de John Rawls⁽²³⁾ et d'Amartya Sen⁽²⁴⁾. En d'autres termes, il s'agit par exemple de donner aux personnes désirant créer leur emploi et accompagnées par des OESS la capacité de créer une activité économique viable⁽²⁵⁾.

L'utilité sociale dans un collectif

Le deuxième niveau de manifestation de l'utilité sociale est celui du groupe ou du collectif de bénéficiaires au sein même de l'OESS (par exemple d'une Scop, d'une mutuelle de santé ou d'assurance, d'une structure d'insertion par l'activité économique, d'une association de jardins familiaux ou

(26) Willard J.-C., « L'économie sociale face à l'Etat et au marché: interrogations sur quelques mots-clés », *Recma*, n° 257, 1995, p. 49.

(27) Gueslin A., *L'invention de l'économie sociale: idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIX^e siècle*, Economica, 2^e édition, 1998.

(28) Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie.

(29) Woolcock M., 1999 « Managing risk and opportunity in developing countries: the role of social capital », in Ranis G. (ed.), *The dimensions of development*, Yale, Centre for international and area studies, p. 197-212. Si l'on suit R. Putnam (*Making democracy works*, Princeton, Princeton University Press, 1993), le capital social s'enrichit surtout des liens « ouverts », c'est-à-dire des liens créés entre des personnes évoluant dans des cercles et des milieux différents, ce qui est précisément le cas des « liens d'acointance » et des « liens de contact ». Les liens « fermés », c'est-à-dire ceux qui unissent uniquement les « égaux » à l'instar des « liens d'attachement » (parents, amis proches, ethnie...), agissent comme une « colle » sociologique, alors que les liens « ouverts » agissent comme un « lubrifiant » sociologique entre les groupes sociaux.

de toute activité d'autoproduction). Ainsi, pour Jean-Charles Willard⁽²⁶⁾, quand un groupe s'associe, « *l'utilité sociale de son activité répond alors en premier lieu à un intérêt collectif mais limité, celui du groupe* ». Les auteurs contemporains qui ont hybridé leur discours considèrent alors que l'utilité sociale dégagée au niveau du groupe (en interne) est supérieure à la somme des utilités individuelles procurée aux membres du groupe. Ainsi, le système de règles qui fonde l'unité du champ de l'économie sociale et solidaire est de nature à créer une utilité sociale interne au collectif des adhérents usagers, supérieure à la somme des avantages procurés à chacun de ses membres à un moment donné. Par exemple, les réserves collectives accumulées vont contribuer à une meilleure durabilité ou pérennité de l'entreprise d'économie sociale. Les principes de non-lucrativité ou de lucrativité limitée (principe d'acapitalisme) ou de gestion démocratique peuvent garantir un capital de confiance durable à l'égard de la structure, de la part de ses membres et de ses parties prenantes. Le système de mutualisation des risques, des compétences et des moyens permet tout simplement à certains groupes d'acteurs, aujourd'hui comme au temps de « *l'invention de l'économie sociale* »⁽²⁷⁾, de mobiliser des ressources rares pour entreprendre autrement, accéder à certains biens nécessaires à la vie, acquérir certaines capacités ou certaines « capabilités » ou encore pour créer ou exercer ensemble une activité à haute valeur d'usage, sinon à haute valeur ajoutée marchande.

L'utilité sociale externe

A partir du troisième niveau, on entre dans le premier cercle concentrique de l'utilité sociale externe. Les avantages collectifs de l'action débordent à l'extérieur de la structure et du groupe, dans ses périphéries successives. S'y manifestent d'abord les « avantages externes » chers aux économistes et dont certains pourront même faire l'objet d'une évaluation économique. Par exemple, l'équipe du Crida⁽²⁸⁾ s'est risquée dans cette voie étroite de l'évaluation monétaire des avantages externes générés par les structures d'insertion par l'activité économique (SIAE), par la méthode des dépenses sociales passives économisées ou par l'estimation des recettes budgétaires des collectivités publiques procurées par la réduction du travail au noir. L'un des champs de manifestation de l'utilité sociale externe créée par les OESS, le plus souvent cité par les acteurs comme par les auteurs, est celui des territoires du développement local. Les justifications invoquées ici portent en premier lieu sur l'enrichissement du capital social du territoire (selon Coleman, Putnam, Fukuyama), par le biais de l'activation et de la qualification des réseaux ou par celui des partenariats, car le capital social se définit bien en définitive comme « *les réseaux et les normes, valeurs et convictions communes qui facilitent la coopération au sein de groupes ou entre eux* ». Ainsi, les normes de réciprocité et les réseaux développés par les activités associatives ou plus largement par toutes les formes d'OESS doivent logiquement contribuer à l'enrichissement du capital social d'un territoire par le développement des « *liens d'acointance* » et des « *liens de contact* »⁽²⁹⁾ qu'elles génèrent. De plus, elles doivent faciliter l'élaboration

d'un consensus ou d'un compromis sur un projet de développement local intégré et durable. Ce n'est pas un hasard si l'on retrouve, au premier rang des conseils de développement des pays et des communautés d'agglomération, des représentants des OESS ou encore si les associations de développement local, les coopératives ou les unions d'économie sociale sont souvent les initiateurs ou les porteurs de projets de développement local en milieu rural comme en milieu urbain.

Le halo sociétal

A un autre niveau de diffusion de l'utilité sociale, on gagne le cercle concentrique du « halo sociétal ». Certains auteurs parlent alors d'« utilité sociétale »⁽³⁰⁾. Les effets en sont plus diffus et les manifestations moins perceptibles. Il faut alors renoncer à des indicateurs ou instruments de mesure proprement dits et recourir aux indices ou aux « faisceaux d'indices » pour apprécier les « effets de socialisation » ou de « *socialité secondaire* »⁽³¹⁾ générés par l'action ou l'intervention directe d'une OESS ou de toute autre structure. Là encore, on doit relever que ce type d'utilité sociétale découle plus particulièrement des spécificités méritoires des OESS, c'est-à-dire des principes ou du système de règles qui fondent leur mode particulier de gouvernance et cette autre façon de produire et d'entreprendre qui les caractérisent.

« Halo sociétal » et fondements historiques de l'économie sociale

D'abord, le principe de libre adhésion conjugué au principe de double qualité et à celui de l'autonomie traduit déjà la vraie nature du projet associationniste des travailleurs, dans ce premier XIX^e siècle marqué par l'apparition et le développement du capitalisme industriel. Ce projet utopique ne vise pas seulement à infléchir, voire à changer la règle du jeu économique et du marché autorégulateur qui s'instaure alors, mais bien à jeter les bases d'une autre société civile, autonome à la fois par rapport à la sphère de l'Etat et par rapport à celle de l'économie à l'étage capitaliste de « *la maison braudelienne* »⁽³²⁾.

La coopération comme idéal d'autonomie et d'émancipation

Béluze, un disciple de Cabot, dans son *Appel aux démocrates* (1868), avait déjà très clairement proclamé cette volonté d'autonomie : « *Qu'est-ce en effet que le système coopératif? C'est l'alliance du principe libéral avec le principe de solidarité. C'est l'initiative individuelle renforcée par la puissance de la collectivité. Les travailleurs repoussent l'intervention de l'Etat. A vrai dire, ils ne veulent d'aucun patronage; ils veulent améliorer eux-mêmes, par leurs propres efforts, leur situation; mais se sentant faibles dans leur isolement, ils se groupent, ils s'associent pour le crédit, pour la consommation, pour la production, pour l'assistance mutuelle. Ils ne demandent au pouvoir qu'une seule chose: la suppression des entraves qui les gênent; rien de plus; rien de moins* »⁽³³⁾. » Un peu plus tard, Charles Gide, dans son projet coopératif, retracera les mêmes perspectives ou la même utopie d'« *un véritable*

(30) C'est le cas notamment d'Alain Lipietz dans son rapport *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, Paris, 1998.

(31) La « *socialité primaire* » est définie par Alain Caillé (cité par Ferraton C., Vallat D., *op. cit.* 5^e partie) comme celle où « *la personnalité des personnes importe plus que les fonctions qu'elles accomplissent* », la « *socialité secondaire* » étant alors définie comme le rapport social « *soumis à la loi de l'impersonnalité* » dans lequel les fonctions accomplies par les personnes importent plus que leur personnalité.

(32) Ferraton C., Vallat D., *op. cit.*, p. 9.

(33) Cité par Desroche H., *Sociétaires et compagnons, des associations ouvrières aux coopératives de production (1831-1900)*, annexe III, « Le manifeste de la réforme », Archives des sciences sociales de la coopération et du développement, n° 55, janvier-mars 1981, p. 93-94.

programme de transformation sociale », ou encore un « *système social* », pour reprendre ses propres expressions, qui proclame l'autonomie et la souveraineté des « *organisations de consommateurs* »⁽³⁴⁾. On peut encore évoquer la République coopérative d'Ernest Poisson ou l'« *idéal de vie* » et les « *principes de liberté responsable* » de Georges Fauquet : autant de visions sociétales fondées sur le projet coopératif.

Du principe de gestion démocratique (ou de la règle « un homme, une voix »), commun à toutes les formes d'OESS, s'il est correctement mis en pratique au niveau de la structure, on peut inférer un effet d'apprentissage de la citoyenneté et de la démocratie, en interne auprès des adhérents sociétaires, mais aussi d'autres parties prenantes comme les salariés et les usagers non sociétaires. Cet apprentissage doit logiquement diffuser ses effets à l'extérieur de la structure et favoriser le développement de comportements participatifs, citoyens dans les étagements des espaces publics emboîtés. Charles Gide, en 1890, soutenait déjà que les organisations ou les associations coopératives visaient le développement de l'individualité (et non de l'individualisme!), c'est-à-dire « *l'épanouissement d'un être qui se déploie au dehors* »⁽³⁵⁾.

L'acapitalisme

De même, d'un autre grand principe fondateur de l'économie sociale, celui de lucrativité limitée (ou de non-lucrativité pour les associations), et des règles précises telles que les réserves impartageables, la répartition des excédents au prorata de l'activité et non pas du capital détenu (pour les coopératives) ou la limitation de la rémunération du capital (pour les coopératives) découlent des utilités sociales et des avantages collectifs qui débordent largement des structures elles-mêmes. On peut avancer, à ce titre, l'accumulation d'un patrimoine collectif intergénérationnel et la durabilité des entreprises sociales qui en résulte ou encore la création d'activités à faible rentabilité, mais à forte utilité économique et sociale dans les creux ou les jachères de l'économie de marché. De même, l'implication de bénévoles dans les fonctions d'administration et de gouvernance des OESS, mais aussi dans le développement des activités elles-mêmes, contribue non seulement à révéler des besoins sociaux et à les satisfaire à un moindre coût, mais encore à fonder une économie plus solidaire sur les bases de la réciprocité. A ce point de l'exploration du concept, on voit déjà que l'approche « utilité sociale » s'inscrit dans la longue traque universelle de la valeur. En usant de l'image du pic inaccessible de la valeur, on pourrait avancer que l'approche de l'utilité sociale n'est que l'une des voies dans lesquelles sont engagées les cordées de chercheurs et d'acteurs qui tentent de progresser sur les diverses faces ou arêtes de la valeur, de la « richesse », du « bonheur », du « bien-être ».

Parmi ces voies ou ces approches de la valeur, citons l'approche progrès, le bilan sociétal du CJDES, les approches qualité (type Cedre-Coorace ou qualité-développement durable des Jardins de cocagne), la démarche RSE (responsabilité sociale de l'entreprise) et, bien sûr, l'approche de

l'évaluation proprement dite. La voie de l'utilité sociale, pour sa part, a l'ambition de s'attaquer à la face la plus cachée de la valeur, sa face nord en quelque sorte, celle qui n'est que rarement éclairée par la lumière de la valeur économique.

De l'exploration du concept à la construction des outils d'évaluation de l'utilité sociale

Selon Jean Gadrey, l'objectif principal du séminaire national sur l'utilité sociale, déjà cité, dont il était l'animateur au cours des années 2001-2003 était « *d'examiner les outils qui permettraient de passer de convictions affichées par les acteurs en matière d'utilité sociale, convictions valides mais peu étayées, à des "évaluations socio-économiques" plus fiables, et donc plus convaincantes dans le débat public, de la réalité et de l'ampleur de cette production d'utilité sociale ou de bénéfices collectifs, et des formes qu'elle revêt. Le terme d'évaluation socio-économique désigne l'intention de contribuer à des processus sociaux de formation du jugement sur une base aussi informée que possible, avec des outils conceptuels qui aient un sens pour les acteurs de l'économie sociale et solidaire et pour ceux de la sphère publique, et qui puissent servir ensuite en tant que connaissances partagées* ».

Mais dans cette démarche d'objectivation de l'utilité sociale, si l'on ne peut ignorer la valorisation économique de certaines formes ou manifestations de l'utilité sociale, il faut aussi « *réagir contre la marchandisation de toute la vie sociale et mettre en valeur tout ce qui peut favoriser la qualité des échanges sociaux autres que les échanges économiques et monétaires*⁽³⁶⁾ ».

(36) Roustang G., *Démocratie : le risque du marché*, Desclée De Brouwer, 2002, p. 156.

Intérêt et limites de la valorisation économique

Dans les économies marchandes qui ont une tendance « naturelle » à s'assimiler à des « sociétés marchandes », ce qui ne se compte pas en unités monétaires ne compte pas ou compte peu... Il y a donc un intérêt évident à mesurer en unités économiques ou monétaires tout ce qui, dans l'utilité sociale, peut être valorisé selon le système des prix ou des « quasi-prix », c'est-à-dire en « équivalent marchand ». Il faut alors en passer, au niveau micro-économique, par le système des comptes de l'entreprise et, au niveau macroéconomique, par celui de la comptabilité nationale.

L'utilité des indicateurs économiques pour mesurer l'utilité sociale interne

Malgré les limites intrinsèques des indicateurs économiques du type monétaire pour traduire la valeur, on peut trouver des applications pertinentes du calcul économique pour mesurer certaines utilités individuelles ou de groupe. Ainsi, s'agissant de l'utilité sociale produite par les structures de l'insertion par l'activité économique (SIAE), on peut dépasser l'indicateur de l'élévation du niveau de qualification professionnelle des personnes

en parcours d'insertion généralement demandé aux SIAE par les directions du travail, en calculant le différentiel de rémunération que permet le nouveau niveau de qualification dans les secteurs d'activité où les anciens apprentis des SIAE ont pu trouver un emploi qualifié à l'issue de leur parcours d'insertion. Ce type de calcul est d'ailleurs cohérent avec la théorie individualiste du capital humain la plus orthodoxe⁽³⁷⁾. On peut aussi convertir cette utilité individuelle en utilité collective ou sociale, du fait même de la caractérisation des publics bénéficiaires par l'Etat, puisque l'un des principaux critères de l'utilité sociale retenu par l'administration est la nature du public visé (ou public cible de la politique publique).

Dans les champs d'activité de l'autoproduction, on peut facilement trouver un équivalent marchand pour procéder à une estimation économique de l'autoproduction obtenue, dans un jardin familial ou dans une auto-réhabilitation de logement ou encore dans un système d'échange local (SEL). On obtient ainsi une estimation économique significative de l'utilité sociale (ou du bien-être physique lié à l'usage du bien) générée au profit de ces publics. Pour autant, cette mesure n'épuise pas l'utilité sociale procurée à ces groupes sociaux par l'échange non monétaire et l'activité d'autoproduction, qui génèrent bien d'autres formes d'utilité sociale telles que la restauration de l'estime de soi que peuvent éprouver les personnes ou les groupes les plus désocialisés en sortant de leur inactivité ou encore le rétablissement de liens sociaux entre familles de jardiniers, de bâtisseurs, (auto-réhabilitation de logements) ou d'échangistes (SEL, réseau d'échanges de savoirs...).

Une évaluation économique par les « coûts d'opportunité » pour l'utilité sociale externe

Peut-on pousser plus loin l'utilisation du calcul économique dans les deuxième et troisième cercles concentriques de l'utilité sociale externe? Certains auteurs s'y sont essayés. Si l'on observe, par exemple, sur une période de référence, une diminution des « tagages » sauvages, des destructions ou des dégradations d'équipements publics, des incendies volontaires de véhicules, voire d'explosion sociale dans des quartiers difficiles, que l'on puisse relier sans trop d'arbitraire à la mise en œuvre de politiques préventives (dans le cadre de la politique de la ville) s'appuyant sur des structures associatives, celles-ci pourront faire valoir que l'utilité sociale générée par leur action doit être estimée *a minima* au montant financier des coûts de dédommagement ou de réparation des dommages évités. Cette estimation devra donc s'appuyer sur les données comptables accumulées à l'occasion des précédents incidents ou sinistres. Cette méthode, que les économistes ont préconisée, en d'autres circonstances, sous le nom de coûts d'opportunité⁽³⁸⁾, trouve vite ses limites, car il est difficile de justifier le lien direct de cause à effet entre l'action développée par telle ou telle structure sur un territoire donné et l'effet sociétal recherché et obtenu, tellement les interdépendances peuvent être nombreuses entre les multiples facteurs qui peuvent agir et rétroagir sur la vie sociale.

(37) La théorie du capital humain (développée notamment par Th. Schultz et G. Becker) met l'accent sur le fait que l'allocation du temps peut relever d'une approche en termes de capital au même titre que l'allocation des ressources matérielles. Cette théorie repose sur un postulat : tout être rationnel cherche à maximiser ses revenus ; il va donc investir en lui-même (par des dépenses d'éducation, d'information ou de santé) pour que ce capital humain lui rapporte dans l'avenir des revenus supérieurs aux coûts de la formation (en incluant dans ceux-ci le manque à gagner de la période d'inactivité professionnelle consacrée aux études). Voir Eicher J.-Cl., « Education » (chapitre 36), in *Encyclopédie économique*, sous la direction de Greffe X., Mairesse J. et Reiffers J.-L., Economica, 1990, p. 1307-1339.

(38) Les méthodes de calcul économique ont été pratiquées dans le vaste domaine des choix publics, notamment à l'occasion de l'introduction de la rationalisation des choix budgétaires, à partir de la fin des années 60 et, plus récemment, dans le cadre des études d'impact de grands équipements publics.

Doit-on donner un équivalent marchand au bénévolat ou à la production de gratuités ?

On a aussi cherché à trouver un équivalent monétaire à l'engagement bénévole des adhérents ou d'autres parties prenantes. Le bénévolat, par nature, doit logiquement générer de l'utilité sociale, en premier lieu par sa finalité ou ses motivations au service d'une collectivité ou d'un bien commun et en second lieu par l'abaissement du coût du service que doit normalement provoquer la gratuité des services rendus à la structure (OESS) et à la collectivité.

La méthode de valorisation monétaire du travail bénévole utilise alors la technique du budget-temps (décomposition et relevé du temps consacré par le bénévole à divers types d'activités ou de tâches pour lesquelles on peut trouver un équivalent marchand). Il suffit alors de multiplier le nombre d'heures consacrées par le bénévole à telle ou telle activité par le salaire horaire que l'on aurait dû payer à une tierce personne ayant la qualification correspondante⁽³⁹⁾.

Toutefois, pour l'engagement bénévole, comme pour les deux autres exemples relevés ci-dessus, on voit bien que la mesure monétaire ne peut révéler qu'une partie de l'utilité sociale. De plus, non seulement la « marchandisation » n'épuise pas la valeur de l'utilité sociale, mais elle peut aussi en donner une fausse représentation sociale. A la limite, « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». Entendons par là que la valorisation économique du phénomène rendrait impossible une reconnaissance sociale et politique de l'utilité sociale intrinsèque générée par l'engagement personnel ou collectif au sein d'une société plus solidaire.

Les indicateurs sociaux compléments ou substituts des indicateurs économiques ?

Les critiques adressées aux indicateurs économiques et plus généralement à l'utilisation tendancieuse des comptes nationaux pour apprécier l'évolution globale d'une société ou le bien-être d'une population ne sont pas nouvelles. Déjà Durkheim se demandait comment construire un instrument de mesure du progrès collectif. Plus récemment, Patrick Viveret a rappelé les principales critiques que l'on pouvait adresser aux systèmes comptables d'enregistrement de la valeur économique en vigueur au niveau macro-économique et passé en revue quelques voies innovantes pour reconsidérer la richesse⁽⁴⁰⁾. On citera aussi les derniers travaux de la commission Stiglitz-Sen sur la mesure des performances économiques et du progrès social (septembre 2009) et les douze propositions pour un tableau de bord d'indicateurs de bien-être.

L'intérêt des indicateurs sociaux pour une approche plus qualitative de l'utilité sociale

Dans leur acception la plus générale, les indicateurs sociaux sont des données chiffrées sur l'état de la société et ayant pour objet d'en exprimer le bien-être. Ce sont des repères quantitatifs, généralement construits en vue

(39) Archambault E., Prouteau L., 2009, « Mesurer le bénévolat pour en améliorer la connaissance et satisfaire à une recommandation internationale », *Recma*, n° 314.

(40) Patrick Viveret, « Reconsidérer la richesse », rapport sur les nouveaux facteurs de richesse, janvier 2001.

(41) A. Desrosières, « Eléments pour l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles », in *Pour une histoire de la statistique*, t. 1, Insee, 1977 ; A. Desrosières et Thévenot L., « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socioprofessionnelles », *Economie et Statistique*, n° 110, avril 1979 ; A. Desrosières, Goy A. et Thévenot L., « L'identité sociale dans le travail statistique : la nouvelle nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles », *Economie et Statistique*, n° 152, février 1983.

(42) Efficacité = effets obtenus (résultats) / objectifs initiaux.

(43) Efficience = résultats obtenus (nombre de « sorties » sur le marché du travail, par exemple) / moyens mis en œuvre (montant du financement public, par exemple).

(44) Gadrey J., *Services : la productivité en question*, Desclée De Brouwer, 1996.

de répondre à la volonté des pouvoirs publics d'améliorer la connaissance pour éclairer l'action. Les nombreux indicateurs sociaux regroupés et analysés dans les publications de l'Insee sont ainsi croisés avec les catégories socioprofessionnelles⁽⁴¹⁾, ce qui permet par exemple d'instruire la question de l'état de la justice sociale ou de l'égalité des chances.

Ces batteries d'indicateurs sociaux fournissent des bases de données fiables et régulières à des niveaux macro-sociétaux (international, national, régional) qui peuvent permettre de comparer les données quantitatives relevées par une OESS à un niveau micro. Mais la plupart des indicateurs de résultat « renseignés », notamment par les responsables de structures d'insertion par l'activité économique ou par des structures d'appui à la création d'activités, sont le plus souvent du type indicateurs d'efficacité⁽⁴²⁾ ou indicateurs d'efficience⁽⁴³⁾ répondant strictement aux objectifs formels des politiques sociales et donc aux attentes ou aux prescriptions de l'administration. En d'autres termes, les indicateurs sont strictement calés sur l'utilité sociale du premier niveau distingué ci-dessus, telle que circonscrite par le prescripteur public.

Or, si l'indicateur d'efficience, assimilable à un indicateur de productivité ou de performance, peut très bien s'appliquer à des « services standard » (de type télécom ou transports collectifs), il se révèle peu pertinent pour évaluer la performance sociale des associations qui délivrent essentiellement des services relationnels (dans le champ de l'action sociale, de l'éducation populaire, de la formation, de la culture ou des services à la personne en général, etc.)⁽⁴⁴⁾. Il faut donc élargir la palette des indicateurs socio-économiques qui permettent d'objectiver et de mesurer aussi loin que possible l'utilité sociale générée dans les périphéries successives de l'OESS elle-même.

Des indicateurs sociaux aux indices et faisceau d'indices

Cependant, pas plus que les indicateurs économiques les indicateurs sociaux ne permettent de venir à bout de l'appréciation de l'utilité sociale. Pour tenter d'objectiver autant que faire se peut la production d'utilité sociale générée par les OESS, il reste alors, comme pour un inspecteur du travail, un inspecteur de police ou un juge, à réunir des faisceaux d'indices qui permettraient de révéler la production de certains types ou formes d'utilité sociale et d'établir le lien de cause à effet pouvant exister entre l'activité déployée par telle structure et l'utilité sociale recherchée. Comme on vient de le voir, si ces indices peuvent souvent s'appuyer sur des relevés (ou dénombrements), dans la plupart des cas l'observation méthodique de l'évolution des comportements sociaux et des effets de socialisation relèvera davantage des méthodes qualitatives de suivi ou d'accompagnement dans la durée des personnes en parcours d'insertion, des porteurs de projet ou de toute autre catégorie d'usager.

La qualité finale de l'observation dépendra alors beaucoup de la qualité de l'équipe d'accompagnement elle-même et des outils d'observation, de suivi et d'autoévaluation qu'elle se donne. Ces outils sont en général issus

des méthodes de recherche des sciences sociales. Leur mise en œuvre demande donc du temps : celui qui est imparti, par exemple, aux auteurs de mémoire de recherche-action engagés dans des cursus de formation professionnelle continue qualifiantes des dirigeants de l'ESS (cursus universitaires, de grandes écoles, de l'École de l'entrepreneuriat en l'économie sociale⁽⁴⁵⁾...).

(45) www.ecole-ees.coop.

Quelques applications ou principes d'architecture pour la construction des outils d'évaluation de l'utilité sociale

Les principales caractéristiques des outils d'évaluation de l'utilité sociale des OESS (guide ou grille d'évaluation)⁽⁴⁶⁾

Ce sont des outils artisanaux (et non pas des outils standard), co-construits par des équipes mixtes (acteurs ou responsables d'OESS et chercheurs ou experts-accompagnateurs). Ce sont donc des outils d'autoévaluation s'inscrivant dans une démarche progrès. Ici, l'image de la boussole est plus pertinente que celle du baromètre parfois utilisée par leur constructeur, car il s'agit bien pour les dirigeants des OESS de se doter de l'instrument de pilotage qui donne la direction ou le sens de la progression la plus conforme au projet de la (ou des) structure(s). Pour les OESS les plus dépendantes de la commande publique, de l'Etat ou des collectivités locales, comme le sont la plupart des associations gestionnaires, il y a un intérêt évident à ce que les critères et les indicateurs choisis pour extraire et faire valoir l'utilité sociale générée par la structure soient partagés par le commanditaire public. L'idéal est donc d'associer, par exemple, sur les territoires de mise en œuvre des programmes de développement local, les acteurs de la sphère publique, ceux des OESS concernés et les experts ou chercheurs-accompagnateurs à la construction de ces outils, « *qui puissent servir ensuite en tant que connaissances partagées* », pour reprendre l'expression de Jean Gadrey⁽⁴⁷⁾.

(46) Voir en particulier Duclos H., Grésy J.-E., *Guide d'évaluation de l'utilité sociale de la médiation sociale*, Editions du Comité interministériel des villes, septembre 2009.

(47) Plusieurs outils d'évaluation de l'« utilité sociale », du « gain sociétal », de la « valeur ajoutée sociale » ont déjà été ainsi co-construits par ces trois catégories d'acteurs dans diverses régions : en Rhône-Alpes, en Languedoc-Roussillon, en Paca, en Bretagne, etc.

Un exemple de construction de grilles d'évaluation

de l'utilité sociale des OESS, fidèle au modèle de l'économie sociale
Si l'on respecte bien l'ordre d'enchaînement des spécificités du modèle de l'économie sociale et des bonnes pratiques entrepreneuriales qui doivent en découler, la matrice des grilles d'évaluation de l'utilité sociale va se couler dans celle-là même des valeurs, principes et règles de l'économie sociale. On aura donc une série de grilles ou de tableaux croisés qui mettent en lignes les valeurs, principes, règles et les critères d'évaluation qui en découlent, d'une part, et en colonnes les critères d'évaluation, les indicateurs de moyens et de résultat et les indices d'impact les plus appropriés, d'autre part. Ainsi, à l'issue d'une analyse comparative⁽⁴⁸⁾ de divers outils en cours d'élaboration, nous avons proposé huit tableaux construits selon ce schéma et représentant diverses portes d'entrée ou voies d'accès à l'utilité sociale, apparemment distinctes, mais qui se recoupent souvent, dans la mesure où elles sont aménagées dans le système de valeurs et de grands principes interdépendants de l'ES.

(48) Maurice Parodi, avec le concours de Lucile Manoury et Michel Ronzy, « Une comparaison interrégionale et intersectorielle des guides ou démarches d'évaluation de l'utilité sociale générée par les entreprises et les organisations de l'ESS », rapport final de novembre 2007 pour la Délégation interministérielle à l'innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale (Dliseses), téléchargeable sur www.recma.org/note/863.

Dans l'ordre de présentation, ces grands principes sont :

1. Les principes et les règles de la gouvernance et de la gestion démocratique des entreprises et des organisations de l'ESS.
2. La RSE des entrepreneurs de l'économie sociale et solidaire, analysée selon les trois dimensions d'un développement durable, en interne et en externe ⁽⁴⁹⁾.
3. Le principe de la double qualité liée au principe de libre adhésion (ou de libre entrée, libre sortie). La liberté d'adhésion à une coopérative, à une mutuelle, à une association est étroitement liée à l'engagement volontaire de participer à son activité ou à son objet, d'où la double qualité : adhérent sociétaire et usager ou participant à l'activité. De ce principe doivent découler des comportements responsables loyaux, coopératifs et parfois même bénévoles, qui sont générateurs d'utilités sociales et sociétales.
4. Le principe d'autonomie et d'indépendance vis-à-vis de la sphère publique (Etat, collectivités publiques locales...). On pose ici l'hypothèse selon laquelle l'autonomie et l'indépendance des OESS sont elles-mêmes sources d'utilités sociales. Le respect du principe d'autonomie et d'indépendance est en effet une garantie de la qualité du dialogue civil et de la capacité d'initiative économique et sociale des OESS qui entendent œuvrer dans le sens des grandes politiques publiques visant l'intérêt général, le bien commun...
5. Le principe d'acapitalisme ou de lucrativité limitée (coopératives) ou encore de non-lucrativité (associations, mutuelles et fondations). C'est sans doute l'un des principes originels les plus essentiels de l'économie sociale. On doit en attendre, à partir des principaux critères retenus, des retombées particulièrement significatives en termes d'utilités sociales internes et externes. Par exemple, du corollaire des réserves impartageables et de l'accumulation durable du capital collectif, on peut déduire des avantages externes très profitables pour le territoire en termes de durabilité des entreprises, de résistance à la délocalisation, de transmission intergénérationnelle du patrimoine collectif accumulé, etc.
6. L'engagement volontaire au service de la communauté. Ce septième principe, ajouté en 1996 aux six principes traditionnels de l'Alliance coopérative internationale (ACI) ⁽⁵⁰⁾, désigne explicitement la production volontaire d'effets externes positifs, ou avantages externes, au profit de bénéficiaires qui débordent du cercle des adhérents ou des sociétaires d'une structure ou de ses usagers.
7. L'implication volontaire dans le développement territorial. C'est ici un principe dérivé du principe précédent. Mais, compte tenu de ses implications par rapport à la question du développement local durable, il nous a paru nécessaire de lui consacrer un tableau d'exposition entier ⁽⁵¹⁾.
8. La couverture des besoins des producteurs, de consommateurs, d'usagers non ou mal satisfaits par le marché ou les interventions publiques. Ce point concerne donc plus particulièrement les Scic, d'une part, et les associations gestionnaires du secteur sanitaire et social (dont les SIAE), de l'éducation populaire et toutes celles qui sont impliquées dans

(49) *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*, livre vert de la Commission des Communautés européennes, Bruxelles, 2001.

(50) Draperi J.-F., « L'utopie à l'œuvre : l'ACI à cent ans, regard sur une histoire mémorable », *Recma*, n° 258 et n 259, 1995.

(51) Pour plus de justification, voir : *Economie sociale et développement local*, « Les cahiers de l'économie sociale », n° 12, cahier du colloque franco-québécois, coordonné par Danièle Demoustier, décembre 2002 ; *Les coopératives entre territoires et mondialisation*, coordonné par Jean-Marc Touzard et Jean-François Draperi, « Les cahiers de l'économie sociale », n° 2, juillet 2003 ; et Maurice Parodi, « Economie sociale et solidaire et développement local », *Recma*, n° 296, mai 2005.

la mise en œuvre des politiques sociales, d'autre part. Les autres structures coopératives, mutualistes ou associatives dont l'objet et les activités ne sont pas directement liés aux politiques sociales contemporaines pourraient-elles s'en désintéresser complètement? Ce huitième principe est appelé à jouer une fonction d'aide-mémoire pour tout dirigeant d'entreprise sociale soucieux de mettre en pratique la dimension sociale de la RSE (en interne et en externe) ou le septième principe de l'ACI.

Conclusion

La plupart des guides, grilles ou instruments d'autodiagnostic élaborés par des équipes mixtes (acteurs-chercheurs-accompagnateurs) au cours des dix dernières années, pour mesurer, évaluer ou objectiver les composantes socio-économiques de l'utilité sociale spécifique générée par les OESS, se fondent sur un ensemble cohérent d'hypothèses.

1. Il existe bien, dans le vaste paysage d'une économie plurielle, un modèle spécifique de l'économie sociale, intrinsèquement lié aux valeurs, principes et système de règles établis et proclamés par ses fondateurs.
2. Les spécificités du modèle de l'ES découlent logiquement un mode d'entreprendre et des pratiques entrepreneuriales spécifiques.
3. Ce mode entrepreneurial, caractérisé par des règles de gouvernance, de gestion, d'organisation elles-mêmes spécifiques, découle des formes ou manifestations d'utilité sociale spécifiques (en sus de celles générées par toute autre forme d'entreprise). Ce sont plus particulièrement ces formes d'utilités sociales spécifiques que vont s'employer à mettre en valeur ou à objectiver les outils d'évaluation et d'autoévaluation de l'utilité sociale construits par les équipes d'acteurs et de chercheurs; sans négliger pour autant les formes d'utilité sociale plus communes générées par toute organisation ou entreprise.
4. L'utilité sociale ne saurait être réduite à l'utilité individuelle ni à l'utilité collective procurée aux personnes ou aux groupes spécifiques ou publics cibles désignés ou visés par les politiques publiques. Elle déborde de toutes parts dans les cercles concentriques du halo sociétal ou les composantes de la société. Elle est générée par l'ensemble des activités humaines et non par les seules activités relevant de l'action sociale. Elle manifeste bien, à cet égard, l'encastrement de l'économie dans le social et le politique.
5. Le système de règles, les principes et les finalités affichées par les organisations de l'économie sociale traduisent expressément leur volonté de générer de l'utilité sociale externe, en sus de l'utilité sociale interne qui découle normalement de leur activité. Ainsi, l'ACI a ajouté un septième principe aux six premiers hérités des équitables pionniers de Rochdale : celui d'engagement de la coopérative au service de la communauté qui déborde très largement du cercle des seuls intérêts des coopérateurs. C'est là une différence fondamentale avec des entreprises de droit commun à finalité lucrative, et plus particulièrement avec celles qui relèvent

(52) En comptabilité nationale, un « produit fatal » est un sous-produit non recherché mais inévitable, car lié au processus de production et à la nature des intrants (matières premières, types d'énergie utilisés...).

(53) Mac Kinsey est le promoteur d'un modèle de gestion accordant une place importante au management participatif. Il est fondateur du groupe mondial McKinsey & Co.

(54) C'est Saint-Simon, l'inventeur de la technocratie (et du célèbre principe selon lequel « il faut remplacer le gouvernement des hommes par l'administration des choses »), qui a écrit le premier « catéchisme industriel ».

(55) Dans sa livraison de février 2010, la revue *Fonda* ouvre un nouveau débat sur le concept d'entreprise associative.

(56) Draperi J.-F., « Au bénéfice de la crise? Pour un projet d'économie sociale et solidaire », *Recma*, n° 313, 2009.

(57) *Ibid.*

de l'étage capitaliste de la « maison braudelienne », pour lesquelles l'utilité sociale externe, éventuellement générée par l'activité productive directe de la firme, a été longtemps assimilée à un « sous-produit » ou à un « produit fatal ⁽⁵²⁾ ». Toutefois, les adhérents européens du réseau mondial Ashoka s'efforcent depuis quelques années de promouvoir un nouveau modèle indéfini de l'entreprise sociale ou de l'entrepreneuriat social, directement inspiré par le modèle américain de son inventeur Drayton, lui-même disciple avéré de Mac Kinsey ⁽⁵³⁾. Les adhérents du nouveau catéchisme ⁽⁵⁴⁾ de l'entrepreneuriat social revendiquent haut et fort désormais leur engagement social dans les diverses dimensions de la RSE et du développement durable. Cela suffirait-il à assimiler l'entreprise sociale ou l'entrepreneuriat social selon la mode Ashoka au modèle de l'entreprise de l'économie sociale (le modèle de l'entreprise associative étant encore en débat ⁽⁵⁵⁾) ?

On rejoint ici la question fondamentale posée par J.-F. Draperi au sujet de la confrontation des deux modèles : les statuts juridiques sont-ils importants ⁽⁵⁶⁾ ? L'approche des promoteurs des « nouvelles frontières de l'entreprise sociale » – pour reprendre le titre de la conférence organisée en février 2010 par l'Essec – et de l'entrepreneuriat social se fonde en effet sur la seule « affirmation subjective de valeurs » et l'engagement social ou sociétal qui en découle, plutôt que sur le système de règles formalisées dans les différents statuts et lois qui régissent le fonctionnement des OESS. C'est donc ici que « se pose la question des indicateurs permettant de mesurer le degré social de l'entrepreneur ⁽⁵⁷⁾ ». En effet, si « l'habit juridique ne suffit pas à faire le bon moine de l'entreprise de l'économie sociale », il a le mérite essentiel d'en fixer la règle. Or, c'est bien la règle, telle que rédigée dans le droit positif (selon la lettre et l'esprit de la loi), qui permet de fixer les critères discriminants de la véritable entreprise d'économie sociale et par la même les indicateurs des bonnes pratiques entrepreneuriales qui doivent en découler. On voit donc tout le parti que peuvent tirer l'économie sociale instituée comme l'économie solidaire de la démarche « utilité sociale », qui a pour fonction et pour mérite d'explorer les indicateurs permettant de mesurer le degré social de l'entrepreneur. ●