

Vers un cadre d'évaluation de l'ÉS : les typologies d'effets.

Marie J. BOUCHARD, Jérôme LEBLANC et Valérie MICHAUD¹.

Chaire de recherche du Canada en économie sociale
 Université du Québec à Montréal
 Case postale 8888, succ. Centre-ville
 Montréal (Québec), Canada, H3C 3P8

Octobre 2005

Comment évaluer l'économie sociale (ÉS)² dans ce qu'elle a de spécifique? En observant des outils d'évaluation de plusieurs organisations et secteurs de l'ÉS au Québec (Bouchard, Bourque et Lévesque, 2001), deux constats pouvaient être faits : (1) Les pratiques d'évaluation sont éclatées, correspondant à la diversité des secteurs d'activités et des types de publics auxquels s'adressent les activités. (2) Très peu des critères d'évaluation ont trait à ce qui est spécifique à l'ÉS et, lorsqu'il y en a, ceux-ci varient d'un secteur ou d'une organisation à l'autre. Or, les demandes d'évaluation se font de plus en plus fréquentes, de la part des acteurs³ de l'ÉS tout comme des pouvoirs publics. Selon le Chantier de l'économie sociale, le premier défi en matière d'évaluation de l'ÉS est de pouvoir cerner le secteur. De fait, il existe peu de données sur l'ÉS, et celles-ci sont dispersées dans les organisations et les ministères sans qu'un portrait global du secteur puisse être tracé. Le second défi concerne le développement d'indicateurs qui rendent justice aux particularités de l'ÉS (Neamtan, 2001). En effet, la double mission sociale et économique de l'ÉS peut difficilement être saisie par les outils d'évaluation « standards ». Enfin, un troisième défi se pose quant à la reconnaissance institutionnelle de l'ÉS, et dont l'évaluation pourrait être un passage obligé. Il faut donc reconnaître la dimension politique de l'exercice d'évaluation (Bouchard, Fontan, Fraisse, Lachance, 2003). Elle implique des choix qui portent sur : l'objet évalué; le point de vue à partir duquel on l'évalue; l'identité de celui qui fera l'évaluation; des acteurs à qui on livrera les résultats de cette évaluation. Mais aussi, d'un point de vue de chercheur, les différentes recherches évaluatives (statistiques, monographies, études qualitatives, etc.) sont un moyen par excellence pour mieux connaître et comprendre l'ÉS. Par conséquent, ce qui n'est pas évalué risque d'échapper à la connaissance et, par ricochet, d'être oublié par les politiques publiques, les partenaires financiers, l'opinion publique, etc.

Malgré les manques à combler en évaluation, il existe des outils variés qui témoignent des différents ancrages des demandeurs d'évaluation : administrations publiques, gestionnaires d'organisations, mouvements sociaux (par exemple les groupes de femmes, les groupes écologistes), etc. Ces différents types d'évaluation reflètent des points de vue qui témoignent, chacun, de besoins particuliers. Ces besoins peuvent avoir trait, par exemple : (1) à la conformité aux valeurs sociétales exprimées par la volonté générale, dont les politiques publiques doivent être garantes; (2) à la recherche de qualité, d'efficacité, de mobilisation au sein des organisations;

1 Les noms sont placés ici en ordre alphabétique pour souligner la caractère collectif de ce texte où chacun a participé de façon significative à son élaboration

2 L'expression économie sociale est employée ici dans un sens large, incluant les associations, les coopératives et les mutuelles, mais aussi les organismes de développement économique communautaire, les fonds de finance solidaire, etc.

3 L'utilisation du masculin ne vise qu'à alléger le texte. Ici et pour la suite, le masculin inclut le féminin et ne se veut pas discriminatoire.

(3) à la possibilité de développer et de faire reconnaître des innovations sociales qui répondent aux attentes de la société civile.

Concrètement, les outils d'évaluation peuvent être imposés par un agent externe, auto-produits par les acteurs, ou négociés entre parties prenantes. Dans ce dernier type d'évaluation, appelé «évaluation de 4^e génération» (Guba et Lincoln, 1994), on accorde de l'importance au contexte particulier où se déroule le programme ou l'action. Ceci permet de développer des critères spécifiques et alternatifs aux standards établis. Cependant, même sans limiter au cas par cas la validité des outils et des résultats de mesure, il faut admettre que ceux-ci ne peuvent être extrapolés ou appliqués qu'à des contextes dont la similarité serait empiriquement démontrable (Bibeau, 1991). Tant pour des questions d'ordre politique et opérationnel que méthodologique, notamment la comparabilité des mesures, l'évaluation ne peut pas toujours se réaliser dans une démarche qui ne tienne compte que du caractère singulier ou expérimental des projets pris un à un. Il nous faut donc réfléchir, en particulier dans le contexte de l'extension du champ de l'économie sociale, à la possibilité d'élargir la portée de l'évaluation.

Les méthodologies et les indicateurs spécifiques à l'ÉS ne jouissent pas encore d'une forte reconnaissance, que ce soit au plan politique ou scientifique. Ceci affaiblit la capacité de l'ÉS à négocier et à se relier aux différentes parties prenantes (*stakeholders*) ou à ses partenaires publics et privés. L'importance de l'évaluation est d'autant plus grande que les partenariats de l'ÉS avec l'État et avec le marché se multiplient, décuplant, de ce fait, la diversité des parties prenantes (*stakeholders*) intéressées par l'évaluation. Le besoin de systématiser les outils d'évaluation de l'ÉS peut-il trouver réponse sans passer par une négociation, d'abord entre les acteurs de l'ÉS, puis avec leurs partenaires? Dans quelles conditions peut-on développer un cadre d'évaluation commun à l'ÉS, et quels risques cela représente-t-il pour la diversité que constitue cette large famille d'acteurs?

1- Présentation de la recherche

Notre démarche vise à vérifier s'il est possible de penser un tel cadre d'évaluation commun, permettant de développer des indicateurs génériques, mais auquel les organisations et les secteurs pourraient se référer de manière différenciée, selon la mission spécifique qui les caractérise. Nous avons en conséquence amorcé en 2003 un projet de recherche intitulé : « Vers un cadre pour l'évaluation de la performance et des impacts sociaux de l'économie sociale ». Ce projet de recherche a été conçu de façon partenariale entre universitaires et réseaux d'acteurs en ÉS. Du côté universitaire, nous retrouvons la Chaire de recherche du Canada en économie sociale (CRCÉS), principal exécutant de ce projet; l'Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale (ARUC-ÉS), où l'idée du projet a germé, et le Centre de recherche sur les

innovations sociales (CRISES)⁴, auquel la Chaire est associée. Du côté des acteurs, le projet a été cautionné par le Chantier de l'économie sociale et l'Association des régions du Québec⁵.

Avant d'entrer dans le coeur du processus de la recherche, nous avons réuni sous forme de groupes focalisés de discussion (*focus groups*) une cinquantaine d'acteurs de divers secteurs et régions au Québec. Nous leur avons présenté, sous forme de grille, l'ensemble des effets que nous avons recensés (dans les écrits sur l'ÉS et dans les outils d'évaluation existants de l'ÉS) et que nous avons regroupés en fonction des principes de l'ÉS (voir la section 2.1). Cette grille a très bien été reçue dans l'ensemble. Cela nous a permis entre autres de valider l'importance, pour les acteurs, de créer un cadre d'évaluation qui mesure l'ensemble de la contribution de l'ÉS. Nous avons aussi pu confirmer que l'ensemble des effets recensés ne s'applique pas, en entier, à l'ensemble des organisations d'ÉS. Il nous fallait donc investiguer les besoins précis des différents secteurs du champ de l'ÉS, et c'est pourquoi nous travaillons présentement à développer une enquête en ce sens. Dans cette perspective, nous avons stratifié notre population cible en fonction des différents secteurs d'activité de l'ÉS⁶.

L'enquête en développement prend la forme d'un questionnaire destiné à des dirigeants et à des gestionnaires d'organisations de l'ÉS au Québec. Nous leur demandons d'identifier, du point de vue de leur organisation, quelle importance devrait être accordée à une quarantaine d'effets lors de l'évaluation de leur organisation. Nous sommes actuellement à finaliser la conception de ce questionnaire. Le corps du questionnaire consiste en une série d'énoncés des effets potentiellement produits par l'ensemble des organisations d'ÉS. Il contient de nombreuses autres questions complémentaires servant à connaître certains traits et caractéristiques de l'organisation du répondant : secteur d'activité, région du Québec, revenus et sources de revenus, mission, pratiques évaluatives, etc. La pertinence de sonder sur les effets (plutôt que sur les résultats) est que ceux-ci représentent ce qui est attendu des activités ou des interventions, en accord avec la mission de l'organisation, i.e. le « pourquoi » de l'action ou de l'intervention. Notons que, dans le cas de l'offre de service aux personnes et aux collectivités, l'apport de l'ÉS est souvent de nature immatérielle. Compter le nombre de biens ou services offerts n'est pas suffisant – ni satisfaisant – pour évaluer l'activité que l'on cherche à mesurer. Dans ce cas, il est plus pertinent de mesurer la qualité du service (le processus de l'activité) et surtout l'effet engendré par le service (Gadrey 2001), et non seulement l'effet direct, mais bien aussi l'effet indirect. Par exemple, une entreprise d'insertion socioprofessionnelle, lors de son évaluation, ne souhaitera pas seulement que soit compté le nombre de personnes qu'elle engage en insertion. Elle voudra également que soit évalué le processus d'insertion lui-même (effet direct), et ensuite la capacité des gens à bien

4 La recherche est en partie rendue possible grâce à un financement du Fonds québécois de recherche société et culture (FQRSC) ainsi qu'au financement de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH). L'équipe de recherche a comme chercheure principale Marie J. Bouchardeau, professeure titulaire à l'École des sciences de la gestion de l'UQÀM et Titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale, Jean Carrière et Juan-Luis Klein, professeurs au département de Géographie de l'UQÀM, Carol Saucier, professeur au département des Sciences humaines de l'UQAR. Les agents de recherche sont Valérie Michaud, candidate au doctorat à l'École des sciences de la gestion de l'UQÀM et agente principale du projet, Jérôme Leblanc, candidat à la maîtrise au département de Sciences politiques de l'UQÀM, Émilie Leroy, candidate à la Master II en Marketing de l'Université d'Auvergne, Stéphane G. Marceau, candidate à la maîtrise au département de Géographie de l'UQÀM.

5 Cette structure n'existe plus aujourd'hui mais il subsiste localement des Comités régionaux d'économie sociale (CRES) ou des Conseils régionaux des élus (CRE).

6 La population cible de notre enquête est supérieure à 7000 organisations. Notre somme à même de terminer une base de données exhaustive sur les organisations de l'ÉS au Québec qui nous permettra, entre autres, de procéder à l'échantillonnage de notre population cible totale

s'insérer à long terme dans un milieu de travail lorsque leur parcours d'insertion est terminé (effet indirect).

Nous avons choisi de vous présenter ici les diverses typologies et dimensions d'effets que nous avons adoptées car elles font également partie intégrante de notre analyse. Plusieurs d'entre elles sont directement liées aux questions complémentaires présentes dans le questionnaire. Mais aussi, comme l'ÉS produit une gamme d'effets très variés, il nous est apparu primordial d'explorer plusieurs typologies afin de raffiner les interprétations de ces effets. Comme vous le constaterez, ceci permet de saisir de manière différenciée divers enjeux spécifiques à l'ÉS. Nous avons donc repéré dans les écrits sur l'économie sociale (au sens large) une série de typologies qui semblaient pertinentes pour l'analyse des effets. Tous les effets que nous soumettons à ce tri ont été recensés à partir de diverses sources : études théoriques et empiriques, rapports et modèles d'évaluation et manuels d'ÉS. Nous avons recensé plus d'une centaine d'effets, ce nombre important étant tributaire surtout de la diversité des secteurs d'activités et des missions, mais aussi des formes organisationnelles de l'ÉS : associations – ou organismes à but non lucratif, coopératives, mutuelles.

2- Les typologies et les dimensions d'effet

Dans un premier temps, les typologies et les dimensions ont servi à organiser en catégories les effets recensés. L'application systématique de chacune d'entre elles à l'ensemble des effets nous a permis d'éliminer les doublons et de regrouper les effets qui étaient sensiblement similaires. Du même coup, ce balayage nous a montré que certaines catégories réussissent à saisir l'ensemble des effets tandis que d'autres ne le font qu'en partie. Ceci a conduit à structurer l'ensemble de nos effets afin qu'ils soient davantage mutuellement exclusifs. Ils ne le sont pas complètement, le caractère général de certains effets rendant impossible cette opération. Certaines de nos catégories n'avaient pas été conçues au départ pour être appliquées à des effets; toutefois cela ne les dénuie pas de toute pertinence pour notre analyse. Dans un second temps, les catégories sélectionnées serviront à l'analyse de nos résultats. Les prochaines sections du texte témoignent de l'exercice d'application réalisé en croisant les effets répertoriés avec des typologies d'effets ou d'organisations. Elles traduisent également bon nombre de nos hypothèses de départ.

2.1 Typologie selon les principes de l'ÉS

Dans le cadre des groupes focalisés de discussion, nous avons fait référence aux principes de l'ÉS pour regrouper les objectifs de l'ÉS, et nous avons rattaché les effets à ces objectifs. Les principes de l'ÉS que nous utilisons sont ceux qui ont été énoncés par le Chantier de l'économie sociale du Québec⁷ ainsi que les principes coopératifs tels qu'ils ont été énoncés par l'Alliance coopérative internationale (ACI)⁸. Ce choix a été fait parce que c'est surtout par l'application de ces principes que les acteurs de l'ÉS se reconnaissent entre eux. Par ailleurs, les activités des organisations d'ÉS visent généralement un résultat en conformité à ces principes.

⁷ Ceux-ci s'inspirent de ceux du Chantier wallon de l'économie sociale.

⁸ Nous les avons volontairement réunis malgré le fait que le Chantier de l'ÉS en ait formulé cinq, et l'ACI sept. Dans les principes du Chantier de l'ÉS, nous avons scindé en deux le principe de prise en charge individuelle et collective.

Principes	Exemple d'effets
1- Finalité de services aux membres ou à la collectivité (Chantier)/engagement envers la communauté (ACI)	Développement des ressources locales
2- Autonomie de gestion (Chantier)/Autonomie et indépendance (ACI)	Capacité d'innovation
3- Processus de décision démocratique (Chantier)/Pouvoir démocratique exercé par les membres et adhésion volontaire et ouverte à tous (ACI)	Démocratisation du pouvoir entre producteurs et consommateurs
4- Primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des surplus et des revenus (Chantier)/Participation économique des membres (ACI)	Développement des compétences des travailleurs
5- Participation, prise en charge et responsabilité individuelle (...) (Chantier). Participation économique des membres. (ACI)	« Empowerment », développement des « capacités », savoir être, savoir faire
6- Éducation, formation et information (ACI)	Sensibilisation de la population à des enjeux sociaux, environnementaux, économiques et politiques importants
7- Participation, prise en charge et responsabilité (...) collective. (Chantier) Coopération entre coopératives. (ACI)	Mobilisation sociale

Tous les effets que nous avons recensés peuvent être classés sous l'un ou l'autre de ces principes, et on peut retrouver le même effet dans plus d'un principe, ceux-ci n'étant pas mutuellement exclusifs. Dans le cadre de l'analyse des réponses au questionnaire, cette catégorisation nous servira notamment à identifier les principes auxquels les organisations accordent le plus d'importance pour l'évaluation. D'autres études ont été réalisées à partir des principes et valeurs de l'ÉS (Murruga-Elorriaga, 2001; Kurimoto, 2001; Novkovic, 2005). Selon les résultats préliminaires de l'étude de Novkovic menée auprès de coopératives de l'Est du Canada, il apparaîtrait que la valeur la plus importante chez ces coopératives est celle de la démocratie, suivie de l'égalité et de la responsabilité individuelle et, en dernier, celle de la solidarité. Cette étude n'est pas encore complétée et ne traite pas de l'ensemble du champ de l'ÉS. Malgré le caractère préliminaire de ses résultats, l'étude de Novkovic montre néanmoins qu'il est très intéressant de questionner les organisations sur l'importance relative des valeurs et des principes, et que ceux-ci peuvent être hiérarchisés. La question qui demeure est celle de savoir s'ils seront hiérarchisés différemment, suivant différents types d'organisations (coopératives, mutuelles,

associatives), de missions (à dominante sociale ou à dominante économique), de cibles visées (des personnes, des collectivités, un territoire), etc.

Notre analyse ne cherche pas à identifier les préférences en matière de valeurs chez les organisations. Nous cherchons plutôt à mesurer l'importance accordée aux effets dans l'évaluation, en sachant que ceux-ci peuvent être associés aux principes et valeurs de l'ÉS. Toutefois, les résultats en matière d'importance accordée aux valeurs et aux principes risquent d'être influencés par le degré de structuration des secteurs. Suivant les thèses de l'isomorphisme institutionnel (DiMaggio et Powell, 1983), ces valeurs seront plus ou moins homogènes selon la manière dont le champ organisationnel est structuré (Stone et Cutcha-Gunsherfield, 2001). Ainsi, dans un champ fortement hiérarchisé, dépendant d'une source centrale de financement et dont les agents viennent d'une même profession, il est probable de trouver un ensemble de valeurs auquel les membres adhèrent de manière plus homogène et dans lequel ils s'entendront plus facilement sur des critères d'évaluation (c'est par exemple le cas des Centres à la petite enfance au Québec). À l'inverse, dans un champ très fragmenté, sans coalition dominante et où il y a peu de normes professionnelles congruentes, il est probable de trouver plusieurs ensembles de valeurs différents et les membres auront de vifs débats concernant les meilleurs critères de performance (ce serait probablement le cas dans le secteur de la culture au Québec).

En conséquence, nous visons à voir comment l'importance accordée aux différents types d'effets peut varier selon différentes variables de différenciation des effets et des organisations. Nous donnons ici quelques exemples qui se rapportent aux dimensions qui composent les organisations, aux différents rôles des organisations, à la nature des effets, aux types de ressources engagées, aux types d'intérêts promus, et aux conditions d'émergence des organisations.

2.2 Typologie selon les dimensions qui composent les organisations

Les effets peuvent être catégorisés selon les dimensions qui composent les organisations. Nous pouvons distinguer trois dimensions : organisationnelle, d'utilité sociale, et institutionnelle (Bouchard et Fontan, 1998; Bouchard, 2004). L'évaluation de ces trois dimensions permet une analyse du système d'intervention dans lequel s'insère l'organisation évaluée (Fontan, 2001).

La dimension organisationnelle concerne tous les processus liés aux différentes étapes du mode de gestion et d'orientation de l'organisation. Par exemple, dans les organisations d'ÉS, la proximité entre le gouvernant – qui est souvent l'intéressé principal, l'utilisateur – et le management favorise un meilleur ajustement entre l'offre et la demande (Eme et Laville, 1994). Les entreprises d'ÉS peuvent également atteindre une plus grande production de biens et services par facteur de production, du fait de la contrainte de distribution limitée ou de non-distribution des excédents (Enjolras, 2002). La co-production du service par le producteur et l'utilisateur (Bélanger et Lévesque, 1991), ainsi que le contrôle démocratique de l'organisation par les utilisateurs de ces services garantissent l'efficacité de l'organisation (Enjolras, 2000) et assurent un équilibre entre la maximisation des revenus et la maximisation des extrants (Enjolras, 1999).

La dimension d'utilité sociale se rapporte à tous les effets produits qui affectent directement et indirectement la condition sociale des individus, des collectivités ou des territoires. Elle fait surtout référence aux effets externes des activités de l'organisation. Ainsi, les entreprises d'ÉS

contribuent à la réduction et à la résorption d'externalités négatives, par exemple lorsqu'elles organisent des activités de recyclage de matières résiduelles (les ressourceries, au Québec), qu'elles renouvellent les compétences de la main-d'œuvre suite à une délocalisation industrielle (les Corporations de développement économique communautaire), ou qu'elles produisent de manière non industrielle des biens de consommation (les coopératives de producteurs agricoles biologiques). L'ÉS engendre également des bénéfices collectifs utiles à la société, comme la contribution au développement de la démocratie, le soutien à une citoyenneté active, l'amélioration de la qualité de vie, la préservation de l'environnement, l'emploi, la culture (Toupin, 2001 ; Patenaude, 2001 ; Saucier, Beaudry et Denis, 2002). Elle contribue au développement de territoires et les articule à une dynamique plus globale, comme c'est le cas des villages forestiers au Québec, où les entreprises d'ÉS assurent une part significative de l'activité économique (Tessier, 2002).

Le potentiel de l'ÉS ne se limite pas à la dimension micro de l'entreprise, non plus qu'aux effets ou impacts sur son environnement, mais aussi à la dimension institutionnelle de son mode de prise en charge des activités économiques. Ainsi, les transformations de l'État-providence et de l'État-régulateur mènent à développer des montages mixtes qui associent des instruments de l'économie publique avec d'autres instruments du secteur privé et de l'économie sociale (Monnier, 1999). En ce sens, il s'agit d'évaluer les entreprises d'économie sociale comme autant de « périmètres de solidarité » participant à une architecture d'ensemble de l'intérêt général (Monnier et Thiry, 1997 ; Bernier, Bouchard, Lévesque, 2002). Dans cette optique, les démarches évaluatives peuvent permettre de mieux saisir la spécificité de l'ÉS, notamment, 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 (Bouchard, Bourque, Lévesque, 2001 ; Patenaude, 2001). Ces effets, rarement évalués par les organisations sur le terrain, apparaissent dans la transformation des institutions et politiques publiques qui régulent la société.

Typologie selon les dimensions qui composent l'organisation

Dimensions	Exemple d'effets
⁹ Dimension d'utilité sociale	Réduction de la détresse sociale et psychologique
Dimension organisationnelle	Coopération, réseautage, partage de ressources avec d'autres organisations
Dimension institutionnelle	Reconnaissance publique de l'économie sociale

Cette typologie nous servira entre autres à savoir si les organisations accordent de l'importance à l'évaluation de leurs effets institutionnels, même si ceux-ci sont rarement pris en compte parce qu'ils sont difficiles à mesurer. Elle nous permettra également de savoir si elles jugent plus

⁹ Jetté, Dumais Vaillancourt (2003)

important d'être évaluées selon les processus utilisés dans leurs activités (dimension organisationnelle) ou selon les impacts de ces activités (dimension d'utilité sociale).

2.3 Typologie selon le rôle de l'organisation

Nous avons répertorié les différents effets selon les rôles auxquels ils correspondent et cela, en nous appuyant sur la grille qui a servi à l'Enquête internationale sur les organisations à but non lucratif (Salamon, Hems, Chinnock, 2000). Notons que cette enquête ne porte pas sur les coopératives et semble accorder moins d'importance à la dimension économique. Néanmoins, les rôles s'appliquent quand même très bien à l'ensemble de l'ÉS. Cinq rôles positifs de l'ÉS ont ainsi été identifiés¹⁰. Le premier, le rôle de service est celui de produire des services de plus haute qualité, avec une plus grande équité, une meilleure efficacité, et une meilleure adaptation des services aux besoins spécifiques. Le second, le rôle d'innovation, donne comme fonction aux organisations d'avoir une plus grande flexibilité, une capacité de prendre des risques et une capacité d'innover. Le troisième est le rôle de plaidoyer qui concerne les pressions exercées sur les gouvernements pour transformer des lois, les programmes ou les institutions. Ce rôle entend également le rapprochement entre les citoyens à propos de certains enjeux, et entre les citoyens et le gouvernement. Le quatrième est celui de l'expression citoyenne et du leadership. Cela vient du fait que plusieurs organisations ont comme rôle le développement de l'expression autant chez leurs membres, leurs employés que chez leurs bénéficiaires. Ce rôle comprend aussi la conservation des valeurs et du pluralisme dans la société. Le dernier rôle est celui de développement communautaire et de la démocratie. Il se rapporte à la cohésion sociale, au développement du capital social, à l'intégration sociale et à l'éducation aux comportements démocratiques.

Typologie selon le rôle de l'organisation

Dimensions	Exemple d'effets
Rôle de service	Influence sur l'offre de services publics ou privés
Rôle d'innovation	Capacité de trouver des solutions innovatrices à des problèmes nouveaux
Rôle de plaidoyer	Influence sur les politiques publiques
¹¹ Rôle de leadership et d'expression citoyenne	Développement de leaders et d'entrepreneurs locaux
Rôle de développement communautaire et de démocratisation	Développement de la cohésion sociale

¹⁰ Cette recherche a également identifié des rôles négatifs. Nous ne les avons pas retenus ici car les organisations ne se fixent pas des objectifs qui leur donneraient un rôle négatif pour la société. Dans notre questionnaire nous avons d'ailleurs neutralisé les effets de telle façon qu'on ne traite pas, par exemple, de réduction ou d'augmentation de l'offre de services publics, mais bien d'un effet sur cette offre, sans préjuger du sens de cet effet.

¹¹ Salamon, Hems et Chinnock, 2000; Gaiger, 2003.

En choisissant la notion du rôle, on se positionne de façon à tenir compte des missions spécifiques des organisations. Toutefois, on peut identifier dans chaque rôle des principes et valeurs implicites comme le principe de « finalité de services aux membres » dans le « rôle de service ». Cette typologie étant basée sur une importante recherche empirique (Salamon, Hems et Chinnock, 2000) elle nous servira à comparer nos résultats.

2.4 Typologie selon la nature de l'effet

Nous avons ensuite réparti les effets en fonction du fait qu'ils soient économiques, sociaux, environnementaux ou politiques.

Typologie selon la nature de l'effet

Dimension	Exemple d'effets
Économique	Présence et importance d'actifs impartageables (réinvestissements, réserves)
Sociale	Renforcement des liens d'appartenance à un territoire
Environnementale	Respect de l'environnement physique
¹² Politique	Établissement de ponts entre les individus et le processus politique plus large

Cette typologie nous permettra plusieurs analyses intéressantes, notamment de savoir plus exactement jusqu'à quel point les entreprises revendiquent d'être évaluées sur leurs effets sociaux. Diverses organisations et regroupements se sont prononcés sur leur désir d'être évalués sur leurs apports sociaux, la dimension économique étant souvent déjà omniprésente dans leurs évaluations. Dans l'ensemble, les dimensions utilisées nous permettront de vérifier dans quelle mesure les propositions varient selon les secteurs de l'ÉS. Cela nous mènera à poser des questions d'ordre divers. Par exemple, est-ce que les coopératives accordent davantage d'attention dans l'évaluation aux effets économiques que le font les associations? Cette typologie nous a permis de voir que beaucoup d'effets pouvaient être classés dans plusieurs dimensions à la fois, mais surtout dans le social et l'économique. Ainsi, l'effet d'innovation peut être aussi bien appliqué au social qu'à l'économique, voire aussi à la dimension environnementale ou politique.

2.5 Typologie selon la provenance des ressources

La typologie selon la provenance des ressources permet entre autre de différencier les effets selon qu'ils sont produits par des organisations bénéficiant majoritairement de ressources marchandes, non marchandes ou non monétaires (Eme et Laville, 1994). Ainsi les organisations peuvent être à dominante marchande (comme plusieurs coopératives) ou à dominante non marchande (comme plusieurs associations), ou à dominante non monétaire (comme les groupes volontaires d'échange

¹² Salamon, Hems et Chinnock, 2000.

de services ou les groupes de pression). Elles peuvent aussi disposer de diverses sortes de ressources et combiner plusieurs types d'effets.

Typologie selon la provenance des ressources

Dimensions	Exemple d'effets
Dominante marchande	Autonomie décisionnelle
Dominante sociale	Éducation des populations autour d'enjeux sociaux, économiques et politiques
Dominante volontaire	Mobilisation des bénévoles

On pourrait penser que les entreprises à dominante marchande seront moins portées à donner de l'importance à l'évaluation de leurs effets sociaux, et que les organisations à dominante sociale accorderont moins d'importance à l'évaluation des effets économiques. Les organisations qui bénéficient d'une variété de ressources pourraient aussi révéler une plus grande autonomie vis-à-vis le choix d'indicateurs d'évaluation, n'étant pas dépendantes d'une seule logique d'évaluation, associée à une seule source de revenus.

2.6 Typologie des organisations selon l'intérêt visé

La typologie de l'intérêt de l'activité en ÉS nous permet de différencier les effets selon que les organisations répondent d'un intérêt général (ou altruiste) ou d'un intérêt mutuel.

Tableau 4 - Typologie selon l'intérêt

Dimensions	Exemple d'effets
Mutualiste	Distribution de ristournes
Altruiste	Approvisionnement éthique

On peut observer certaines dynamiques propres à ces différentes catégories, notamment au plan de la redistribution des surplus et du contrôle décisionnel de l'organisation (Gui, 1993). Les organisations qui agissent au nom de l'intérêt général, qu'on peut qualifier d'altruistes, sont celles où les bénéficiaires sont autres que ceux qui en assurent l'administration. Les organisations d'intérêt mutuel sont généralement contrôlées par les bénéficiaires. Dans les organisations qui procèdent d'une logique de mutualité, les surplus sont plus souvent redistribués aux membres, comme dans le cas d'une coopérative de travail. Dans le cas des organisations altruistes, les surplus ne sont généralement pas remis aux membres directement mais réinvestis dans l'activité ou dans la communauté. Il est difficile de catégoriser les effets de cette façon pour la raison que la plupart des effets répertoriés ne sont pas spécifiques à une catégorie. Toutefois, certains sont

clairement identifiables et pourront servir d'indicateurs de mutualité/d'altruisme. Cette typologie servira davantage à typifier les organisations et à en voir l'incidence sur l'analyse des résultats.

2.7 Typologie selon la condition d'émergence de l'organisation

Il apparaît que plusieurs effets peuvent être catégorisés selon la condition d'émergence de l'organisation qui les produit. En effet, certaines seraient nées d'aspirations et d'autres, de nécessités (Lévesque, 2002). Les organisations nées de la nécessité répondent à un besoin important de la population, surtout après une période de crise économique ou sociale. Celles nées de l'aspiration répondent à un désir de développer la société, selon une vision, un idéal, généralement dans la foulée d'un nouveau mouvement social (écologiste, féministe, culturel, etc.).

Typologie selon la condition d'émergence de l'organisation.

Dimensions	Exemple d'effets
D'aspiration	Partage démocratique du pouvoir
De nécessité	Inclusion et valorisation de minorités et groupes sociaux marginalisés

Nous sommes curieux de savoir s'il y a des tendances particulières relatives aux préférences en matière de pratiques évaluatives selon cette typologie. Or, plusieurs effets peuvent être apparentés à la fois aux deux types, cette typologie étant plutôt prégnante pour différencier les organisations. Cependant, certains effets sont clairement identifiables, surtout dans le cas de raison de nécessité. On pourra donc vérifier dans quelle mesure les secteurs de l'ÉS jugent important d'évaluer les besoins qu'ils comblent chez la population.

Conclusion

La réflexion sur les différentes possibilités d'analyse des effets de l'ÉS permet de mettre en lumière certains enjeux et caractéristiques de l'ÉS, que ce soit sa diversité ou la richesse de son apport à la société. Il est prévisible que toutes les typologies ne seront pas toutes utiles de manière égale dans notre analyse. En effet, certaines comportent des catégories qui concernent surtout les effets et d'autres s'appliquent plus à la différenciation des organisations. Toutefois, nous croyons qu'elles sont toutes essentielles à la compréhension de l'ÉS et à la problématique de l'évaluation, même si certaines d'entre elles proviennent d'études sur l'ÉS qui ne traitent pas nécessairement de l'évaluation.

La recension des effets que nous avons produite, de même que les résultats sur l'importance accordée à ceux-ci dans l'évaluation ont le potentiel d'accroître la reconnaissance de l'ÉS au Québec. Le simple fait de les montrer dans toute leur variété permet d'exposer au public, aux organisations de l'ÉS et aux différents paliers de gouvernement le potentiel de la contribution de l'ÉS à la société québécoise. Non seulement cette liste d'effets permet-elle le développement des pratiques évaluatives et une plus grande reconnaissance de l'apport de l'ÉS, elle peut servir de

référence sur les bonnes pratiques autant pour les organisations publiques que pour les entreprises commerciales qui ne font pas partie de l'ÉS. Ainsi, soit par imitation ou par contamination, les pratiques économiques présentes dans la société peuvent être influencées par le champ de l'ÉS et ses acteurs.

Évidemment, notre recherche ne constitue qu'une étape vers la production d'un cadre commun de l'évaluation en ÉS. Une des étapes importantes à venir sera le choix fait par les acteurs de l'économie sociale des dimensions et des effets qu'ils veulent voir évaluer. Cette étape nécessitera des négociations entre les acteurs de l'ÉS, et entre eux et les pouvoirs publics. Nous espérons que notre démarche leur fournira une base pour amorcer cette discussion et qu'elle contribuera à faire avancer la reconnaissance de l'économie sociale dans toute sa diversité.

- BÉLANGER, P. et B. LÉVESQUE (1999), «La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique», *Cahier de recherche sociologique*, no 17, p. 17-51.
- BERNIER, L., BOUCHARD, M. et B. LÉVESQUE. (2002), « La prise en compte de l'intérêt général au Québec. Nouvelle articulation entre l'intérêt individuel, collectif et général », p. 47-71 dans : B. Enjolras et M.-L. Von Bergman, (Eds.), *Plural economy and socio-economic regulation - Économie plurielle et régulation socio-économique*, Bruxelles, CIRIEC-International.
- BIBEAU, J.-R. (1991), « L'évaluation de quatrième génération. Principes et caractéristiques », Papier préparé à l'intention du Groupe des responsables d'analyse et d'évaluation de programme (GRAEP), octobre 1991.
- BIRCHALL, J. (2005), « Co-operative principles ten years on », *Review of International Cooperation*, 18 p.
- BOUCHARD, M. J. (2004), «Vers une évaluation multidimensionnelle et négociée de l'économie sociale», *Revue internationale de l'économie sociale RECMA*, no 292, 83^e année, p. 59-74.
- BOUCHARD, M. J., J.-M. FONTAN, É. LACHANCE et L. FRAISSE. (2003), « L'évaluation de l'économie sociale, quelques enjeux de conceptualisation et de méthodologie », *Cahiers du CRISES*, 52 p.
- BOUCHARD, M. J., G. L. BOURQUE et B. LÉVESQUE. (2001), «L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général», *Cahiers de recherche sociologique*, mars 2001, pp. 31-53.
- BOUCHARD, M. J. et J.-M. FONTAN. (1998), « [L'économie sociale à la loupe. Problématique de l'évaluation des entreprises de l'économie sociale.](#) », Colloque du centre interuniversitaire de recherche, d'information, et d'enseignement sur les coopératives, Congrès de l'ACFAS, Québec, 17 p.
- DI MAGGIO, P. J. et W. W. POWELL (1983), « The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, vol. 48, p. 147-160.
- EME, B. et J.-L. LAVILLE (dir.). (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- ENJOLRAS, B. (2002), *L'économie solidaire et le marché*, Paris, L'Harmattan.
- ENJOLRAS, B. (2000), *Nonprofit organizations and economic efficiency*, Oslo, Institute for Social Research.
- ENJOLRAS, B. (1999), *Democratic voluntary organizations between state and market. A theoretical perspective*, Oslo, Institute for social research, Report 99-10.

- FONTAN, J.-M. (2001), « L'évaluation de cinquième génération », dans L'évaluation sociale : un enjeu politique, UQAM, Montréal, p. 7-14.
- GADREY J. (2001), « Régime de croissance, régime de productivité: peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes? », *La lettre de la régulation*, Décembre 2001, p. 1-3. <http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation>.
- GADREY, J. (2002), « Bénéfices collectifs, externalités collectives, et économie solidaire : commentaires sur le rapport européen du CRIDA », Lille : Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (CLÉRSE), Université de Lille 1.
- GADREY, J. (1996), « Services. La productivité en question », Paris, Desclée de Brouwer.
- GAIGER, L. I. (2003), « L'économie solidaire au Brésil : l'exemple du Sud » in *L'alter-économie. Quelle « autre » mondialisation (fin)*, Recherches du MAUSS, no 21, premier semestre 2003, p. 80-96.
- GUI, B. (1992), « Fondement économique du Tiers Secteur », in *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 72 (247), pp. 160-173.
- GUBA, E.G. et Y.S. LINCOLN. (1994), « Competing paradigms in qualitative research », p. 105-117 in : N.K. Denzin et Y. Lincoln (eds), *Handbook of qualitative research*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- JETTÉ, C., L. DUMAIS et Y. VAILLANCOURT. (2003), « Réflexions sur quelques expériences du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS) en matière d'évaluation de l'économie sociale dans le domaine des services aux personnes », *Cahiers du LAREPPS*, 37 p.
- KURIMOTO, A. (2005), « Evaluation of Co-operative Performances », Document de présentation, Groupe de travail international sur l'évaluation, CIRIEC international, Marseille, mai 2005.
- LÉVESQUE, B. (2002), « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres? », *Cahiers du CRISES*, 23 p.
- MONNIER, L. (1999), *Fondements et dynamique de l'économie plurielle*, Congrès annuel de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, Colloque du CIRIEC-Canada, Ottawa, 10-11-12 mai.
- MONNIER, L. et B. THIRY (eds). (1997), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie politique, sociale et coopérative ?*, Bruxelles, CIRIEC-International/De Boeck-Université.
- MURRAGA-ELORRIAGA, A. M. et E. B. MERUELO. (2001), « Balance social para las cooperativas de iniciativa social vascas », *Instituto de estudios cooperativos*, Universidad de Deusto, 17 p.

- NEAMTAN, N. (2001), «Économie sociale et évaluation. état du dossier au québec.» *Document présenté au forum sur l'innovation sociale de l'OCDE*, septembre 2000, Montréal, ARUC-Économie sociale, Cahier no 1-02-2001.
- NOVKOVIC, S. (2005), « Cooperative business: What is the role of cooperatives principles and values? », Papier présenté à la conférence de recherche de l'Alliance cooperative internationale à Cork, Irlande, 22 p.
- PATENAUDE, J. (2001), *La mesure de la rentabilité sociale. Un point de vue sur la question.* Sorel, CLD du Bas-Richelieu, 15 janvier.
- PERRET, B. (2002), « Indicateurs sociaux : état des lieux et perspectives », rapport remis au conseil de l'emploi, des revenu et de la cohésion sociale', *Papier du CREC*, no-2002-01, pp 405-421.
- RONDOT, S. et M. BOUCHARD. (2003). « L'évaluation en économie sociale : Petit aide mémoire. » Cahiers de l'ARUC-ÉS, 2003, 35 p.
- SALAMON, L. M., L. C. HEMS et Kathryn CHINNOCK. (2000), « The Nonprofit Sector: For What and for Whom? », Working Paper no. 37, *John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 39 p. <http://www.jhu.edu/ccss/pubs/pdf/forwhat.pdf>
- SAUCIER, C., R. BEAUDRY et C. DENIS. (2002), « Entre l'enthousiasme et l'inquiétude », Rapport de recherche présenté au secrétariat des coopératives, Gouvernement du Canada, *Cahiers du CRISES* no. 0208.
- STONE, M. M. et S. CUTCHA-GUNSHERFIELD. (2001), «Challenges of Measuring Performance in Nonprofit Organizations», ch 3, p. 33-57 in Patricia FLYNN et Virginia A. HODGKINSON (eds), *Measuring the Impact of the Nonprofit Sector*, New-York, Kluwer Academic/ Plenum Publishers.
- TESSIER, I. (2002), *L'économie sociale en milieu forestier : les coopératives forestières et les organismes de gestion en commun dans le développement des régions ressources du Québec*, Mémoire de maîtrise, Département de géographie, UQÀM.
- TOUPIN, L. (2001), Des indicateurs socio-communautaires pour estimer le travail des femmes dans les communautés, Ottawa, Condition féminine Canada.