

## Fondements normatifs des organisations d'économie sociale et solidaire et évaluation du point de vue des politiques publiques

**BERNARD ENJOLRAS**

*Directeur de recherche  
Institutt for samfunnsforskning  
(Institut pour la recherche sociale)  
Oslo, Norvège  
ben@samfunnsforskning.no*

**RÉSUMÉ** • Les organisations d'économie sociale et solidaire sont, bien souvent, impliquées dans la mise en œuvre des politiques publiques dans des champs variés de politique publique (services sociaux, santé, éducation, environnement, emploi, etc.). L'évaluation menée par les pouvoirs publics, si elle ne constitue pas la seule perspective d'évaluation de l'économie sociale et solidaire, est une perspective décisive pour ces organisations, conditionnant leur accès aux ressources critiques ainsi que leur légitimité. Cet article met en relation deux perspectives normatives, d'une part, celle des politiques publiques et, d'autre part, celle du discours normatif sur l'économie sociale et solidaire afin de mettre en évidence le caractère souvent paradoxal de l'évaluation des organisations d'économie sociale et solidaire du point de vue des politiques publiques.

**ABSTRACT** • Organizations from the social economy are often involved in implementing public policies in various policy fields (social services, health, education, environment, employment, etc.). If evaluation conducted or ordered by public authorities is not the only perspective from which social economy organizations can be assessed, it constitutes a decisive type of evaluation since it conditions their access to critical resources and influences their legitimacy. This article sets in relations two normative perspectives that are at play when social economy organizations are evaluated from the viewpoint of a public policy, on the one hand, the public policy normative perspective and, on the other hand, the normative discourse on the social economy. The often paradoxical character of public policy evaluation of social economy organizations will appear as a result of this confrontation.

**RESUMEN** • Las organizaciones de economía social y solidaria están frecuentemente involucradas en la aplicación de políticas públicas en diversos ámbitos (servicios sociales, salud, educación, medio ambiente, empleo, etc.). Aunque la evaluación realizada por los poderes públicos, no constituye la única instancia de evaluación, se trata de una perspectiva decisiva para estas organizaciones ya que condiciona su acceso a los recursos críticos y confiere legitimidad. En este artículo se vinculan dos perspectivas normativas: las políticas públicas, por una parte, y el discurso normativo de la economía social, por otra, con la finalidad de poner de manifiesto el carácter, a menudo paradójico, de la evaluación de las organizaciones de la economía social desde la perspectiva de las políticas públicas.



## **INTRODUCTION**

Évaluer consiste à déterminer la valeur des choses. Mais en matière de valeurs comme en matière de distance, établir une mesure suppose de disposer d'un instrument de mesure, d'un étalon permettant de fixer respectivement la valeur et la distance de ce qu'on cherche à mesurer. Pour pouvoir évaluer, il est donc nécessaire de disposer d'une référence permettant de construire une échelle de valeurs. En matière d'évaluation des organisations d'économie sociale et solidaire, cette référence, c'est l'hypothèse de cet article, nous est donnée par ce qui est qualifié de « fondements normatifs » de ces organisations, c'est-à-dire par les spécificités qui idéalement différencient ces organisations des autres types d'organisations de type lucratif ou public. Cet article s'attache donc dans un premier temps à mettre en évidence ces fondements normatifs à partir d'une discussion des principaux « paradigmes » qui servent à définir ces organisations. Ces paradigmes sont des construits qui résultent d'une interaction entre les conceptions qu'ont les acteurs de ces organisations et les efforts de théorisation entrepris par le monde académique, paradigmes qui se retrouvent de façon plus ou moins articulée dans tous les discours portant sur ces organisations et qui fixent l'horizon du souhaitable quant à ces organisations. En d'autres termes, ces paradigmes contribuent à construire une vision idéale et normative de ces organisations. La synthèse de ces paradigmes permet en conséquence de définir une référence normative pour l'évaluation de ces organisations autour de trois fonctions: solidaire, démocratique, productive.

Historiquement, l'évaluation s'inscrit dans une tradition (depuis Aristote conseillant Philippe de Macédoine) où le savoir et la raison ont été mis au service du Prince. Si l'évaluation peut servir d'autres acteurs que les autorités publiques, notamment les citoyens, les acteurs eux-mêmes (autoévaluation), il reste que le plus souvent l'évaluation est commanditée par les autorités publiques et reflète leurs préoccupations. C'est la raison pour laquelle l'article confronte dans un second temps les modalités d'action et d'évaluation des politiques publiques (recourant aux organisations d'économie sociale et solidaire comme agent de ces politiques) avec les fondements normatifs de ces organisations. Cette confrontation met en évidence un paradoxe, alors que la

contribution sociale de ces organisations est liée à leurs fondements normatifs (leurs spécificités), les formes de l'intervention et de l'évaluation publique contribuent à saper ces fondements.

## **FONDEMENTS NORMATIFS**

La caractérisation des qualités spécifiques des organisations d'économie sociale et solidaire diffère suivant la nature des paradigmes d'analyse utilisés : échec du marché, économie sociale, économie solidaire, société civile. Ces paradigmes d'analyse informent à la fois les objectifs des politiques publiques, les modalités de justification de « l'utilité » de ces organisations, ainsi que les conceptions inhérentes aux acteurs eux-mêmes. La synthèse de ces paradigmes d'analyse met en évidence trois fonctions sociales propres à ces organisations : fonction solidaire, fonction démocratique et fonction productive.

### **Paradigmes d'analyse**

#### ***Échecs du marché et échec du gouvernement***

Pour les tenants du paradigme de l'échec du marché et du gouvernement, la principale caractéristique des organisations non lucratives ne consiste pas à ne pas réaliser de profit mais à ne pas distribuer de profit. Cette caractéristique est qualifiée de « contrainte de non-distribution ». Les profits, s'ils existent, doivent être réinvestis dans l'organisation non lucrative alors qu'ils sont distribués aux propriétaires lorsqu'il s'agit d'une organisation lucrative ou reversés au Trésor lorsqu'il s'agit d'une organisation publique.

À partir de ce constat, l'existence d'organisations non lucratives dans une économie de marché s'explique soit par l'échec des organisations lucratives, soit par l'échec des organisations publiques (ou une combinaison des deux).

L'approche en termes d'échec du gouvernement (Weisbrod, 1977) considère une économie où existent deux types de biens : les biens privés et les biens collectifs ou publics. Dans une telle économie, le niveau de consommation de biens collectifs est déterminé par le gouvernement et résulte d'un processus politique. Le fait que le niveau de consommation de biens collectifs soit fixé pour satisfaire l'électeur médian conduit à laisser de nombreux consommateurs sur-satisfaits ou sous-satisfaits. Le degré d'insatisfaction sera d'autant plus élevé que la population sera hétérogène en termes de goûts, de revenu... Les consommateurs sous-satisfaits ont la possibilité parmi d'autres (migrer, recourir aux organisations lucratives...) de créer des organisations non lucratives afin d'accroître l'offre de biens collectifs.

L'approche en termes d'échecs du marché, quant à elle, met l'accent sur les situations « d'asymétrie informationnelle » (Hansmann, 1980). Dans ce cas de figure, le producteur possède une information privilégiée sur la qualité du

produit que le consommateur ne possède pas. Hansmann avance l'hypothèse que la contrainte de non-distribution réduit l'incitation qu'aurait une organisation non lucrative à tirer parti de l'asymétrie d'information. L'organisation non lucrative va inspirer confiance au consommateur, y compris dans les situations où la qualité est inobservable, comme dans les services sociaux, culturels ou éducatifs. C'est parce que les organisations non lucratives disposeraient d'un avantage comparatif chaque fois qu'un fort degré de confiance est nécessaire pour que la transaction ait lieu et qu'elles se développeraient plus particulièrement sur certains créneaux d'activité.

Le paradigme de l'échec du marché et du gouvernement justifie les privilèges fiscaux et les subventions accordées aux organisations non lucratives du fait de «l'utilité sociale» de ces organisations. En d'autres termes, ces organisations produisent des biens et services, en quantité ou qualité, que ni le marché ni la puissance publique sont à même d'offrir.

### **Économie sociale**

Le paradigme de l'économie sociale met l'accent sur les règles qui caractérisent le fonctionnement des organisations d'économie sociale (Vienney, 1994; Demoustier, 2001). L'économie est conçue comme une sphère d'activité régie par des règles sociales relatives à la distribution des droits de propriété, aux mécanismes de distribution du surplus ainsi qu'aux mécanismes d'allocation et de (re)distribution des ressources. De ce point de vue, l'économie est divisée en trois sous-secteur, économie capitaliste, économie publique, économie sociale, chacun des sous-secteurs étant caractérisé par des règles particulières. L'économie sociale se caractérise donc de ce point de vue par i) l'égalité des associés indépendamment de leur participation au financement et à l'activité de l'organisation; ii) la propriété collective du surplus réinvesti; lorsqu'il est admis, le partage des excédents entre les associés s'effectue sur la base de leur participation à l'activité de l'organisation. Fondé sur des origines idéologiques de nature différente (socialisme, christianisme, solidarisme, républicanisme), le paradigme de l'économie sociale justifie les organisations d'économie sociale en termes d'alternative à l'économie capitaliste (Gueslin, 1998). L'économie sociale se justifie également du point de vue de sa contribution à la répartition des richesses sociales (compléments à l'État providence), suivant en cela l'approche initiée par Léon Walras (Dockès, 1996).

### **Économie solidaire**

Le paradigme de l'économie solidaire (Eme et Laville, 1994; Laville, 1994) considère les organisations qui hybrident trois des principes économiques relevés par Polanyi: marché, redistribution et réciprocité. Trois dimensions caractéristiques de ces organisations sont identifiées: elles constituent des espaces publics de proximité où les liens de solidarité peuvent se nouer, elles offrent des services

dont les modalités résultent d'une construction conjointe de l'offre et de la demande et elles hybrident trois types d'économies, l'économie marchande (vente des services), l'économie de la redistribution (financement public) et l'économie de la réciprocité (bénévolat). La dimension de la réciprocité, qui recouvre l'action bénévole et la participation active des usagers à la production des services, confère le caractère solidaire de ces organisations. La justification des organisations d'économie solidaire s'effectue sur le plan de l'utilité sociale ou encore de la contribution de ces organisations à la solution de problèmes macrosociaux. En mettant la solidarité au coeur de leur fonctionnement, ces organisations sont réputées pour contribuer à la régénération du lien social, de la cohésion sociale tout en étant créatrices d'emplois. De plus, elles sont considérées comme contribuant à développer une sphère intermédiaire entre le marché et l'État qui atténue, en promouvant une économie plurielle, les déséquilibres de la régulation fordiste.

### **Société civile**

Le paradigme de la société civile met l'accent sur le rôle politique des associations civiles qui n'appartiennent ni à la sphère de l'État, ni à celle du marché. Le concept de société civile est un concept polysémique qui recouvre des dimensions différentes chez des auteurs aussi différents que Ferguson (1995), Kant (1991), Hegel (1967), Tocqueville (1955), Arendt (1958) ou Habermas (1996). Il est cependant possible de mettre en évidence trois dimensions de la société civile : la sphère de la moralité, l'élément constitutif de la sphère publique et le fondement de la communauté civique.

En effet, pour Ferguson, dans la tradition de Hobbes et de Locke, la société civile, c'est la société sans l'État. La question étant de savoir comment les conflits d'intérêts entre individus ainsi que l'exercice d'un pouvoir arbitraire peuvent être limités et régulés. La réponse de Ferguson est la moralité, les sentiments moraux. La question de la société civile est associée à celle de la moralité : contre Hobbes, Locke et Humes, Ferguson, Kant et Hegel affirment la place prééminente de la moralité par opposition à celle de l'intérêt, comme fondement de la vie commune et de la société civile. La dimension de la sphère publique mise en avant par Kant, Arendt et Habermas se fonde sur la distinction des anciens Grecs entre la sphère privée (la famille, le ménage), qui est aussi la sphère de la nécessité, et la sphère publique (la *polis*), qui est la sphère de la liberté publique et où l'opinion publique se forme. La dernière dimension, celle de la communauté civique, soulignée par Tocqueville et Putnam (1993 ; 1995a ; 1995b ; 2000), considère la société civile comme une sphère de médiation entre les individus et l'État permettant l'union des intérêts individuels et du bien commun. Les associations constitutives de la société civile sont les lieux où l'esprit public, le civisme, la confiance, la coopération et le capital social se constituent et qui rendent possible l'émergence d'un bien commun, d'une communauté civique au-delà des intérêts particuliers.

Le paradigme de la société civile justifie par conséquent les organisations de la société civile en raison du rôle qu'elles jouent dans le fonctionnement de la démocratie (espace public, lieux d'intermédiation) et comme agent et espace de moralité autorisant le dépassement des intérêts particuliers et la constitution d'un bien commun.

Tableau 1

**Paradigmes d'analyse des organisations d'économie sociale et solidaire**

<b>Paradigmes d'analyse</b>	<b>Identités instituées</b>	<b>Objectifs des politiques publiques</b>	<b>Justification</b>
Échecs du marché et échecs de l'intervention publique.	Tiers secteur, philanthropie.	Services collectifs d'initiative privée.	Utilité sociale justifiant exemption de taxes et financements publics.
Socioéconomie des organisations, économie comme système de règles.	Économie sociale.	Complément à l'État providence, démocratisation de l'économie.	Alternative au capitalisme, organisations démocratiques.
Économie plurielle, solidaire.	Économie solidaire.	Créations d'emplois, lutte contre l'exclusion, création de nouveaux services, développement local, environnement.	Innovation sociale, intégration sociale, utilité sociale, démocratie.
Société civile, mouvements sociaux.	Secteur bénévole, mouvements sociaux.	Démocratie, intégration sociale, espaces publics.	Capital social, démocratie, porte-parole.

**Les fonctions de l'économie sociale et solidaires**

Il est possible de synthétiser ces différents paradigmes afin de mettre en évidence les principales caractéristiques des organisations d'économie sociale et solidaire et, par conséquent, d'établir un référent normatif pour leur évaluation autour de trois fonctions : solidaire, démocratique et productive.

**Fonction solidaire**

La notion de solidarité a une origine juridique et économique: les débiteurs solidaires sont considérés comme faisant un par les créanciers. En d'autres termes, les individus sont unis par un lien et constituent un tout. Les organisations d'économie sociale et solidaire<sup>1</sup> remplissent une fonction solidaire dans

la mesure où elles constituent un espace où, contrairement à ce qui caractérise les institutions de la famille, du marché et de l'État, les individus sont à même d'appartenir à une communauté immédiate volontaire. En effet, la solidarité au sein de la famille est dans la plupart des cas une solidarité involontaire, assignée, tandis que la solidarité qui lie les acteurs sur le marché (la division du travail) est une solidarité médiatisée tout comme la solidarité qui résulte des droits de la citoyenneté ou des droits sociaux. La solidarité au sein des organisations d'économie sociale et solidaire met en œuvre des relations de face à face et des échanges fondés sur la réciprocité (même si d'autres modalités sont aussi à l'œuvre). Cette solidarité s'appuie sur des intérêts communs mais aussi, dans la plupart des cas, sur des valeurs communes qui garantissent la cohésion des individus associés. Contrairement à la solidarité mise en œuvre par la société capitaliste (S.A.), la solidarité associative qui unit les membres des organisations d'économie sociale et solidaire garantit l'égalité des voix (un homme, une voix) indépendamment de la participation au capital (pour les coopératives) et du montant de l'adhésion ou cotisation (pour les associations et mutuelles). À côté de la solidarité interne, c'est-à-dire la solidarité entre membres, les organisations d'économie sociale et solidaire sont aussi susceptibles, lorsque leur activité s'adresse partiellement ou totalement aux non-membres, d'engendrer une solidarité externe.

### **Fonction démocratique**

Les gouvernements démocratiques modernes, contrairement à ce qui caractérisait la démocratie antique, ne sont pas des démocraties directes ou participatives mais des démocraties représentatives où le peuple participe à la politique par le biais de ses représentants. Cette caractéristique des démocraties modernes fait des organisations de la société civile, dont les organisations d'économie sociale et solidaire constituent un sous-ensemble significatif, des acteurs privilégiés des processus démocratiques. Une première raison étant que, du fait du caractère représentatif des institutions démocratiques, les organisations d'économie sociale et solidaire<sup>2</sup> sont des espaces où la démocratie participative peut s'exercer, où les membres s'autogouvernent selon des principes démocratiques. Les possibilités de participation aux décisions au sein de ces organisations en font des « écoles de démocratie » où les membres peuvent développer des compétences politiques et des vertus civiques. Les modalités de fonctionnement démocratique peuvent se concevoir le long d'un continuum avec, d'un côté, la démocratie comprise comme conflit d'intérêts et les institutions démocratiques, comme méthode d'agrégation des préférences, et, de l'autre, la démocratie comprise comme recherche du bien commun et les institutions démocratiques, comme mécanismes de délibération visant la transformation des préférences et le consensus. Dans la pratique, les institutions démocratiques mettent en œuvre ces deux dimensions de la politique. Les organisations de la société civile sont des acteurs importants des processus démocratiques parce que, d'une part, elles

permettent l'expression et la représentation d'intérêts divergents et parce que, d'autre part, elles constituent des espaces publics et des espaces de délibération où les conceptions du bien commun peuvent s'élaborer et s'exprimer.

### **Fonction productive**

La fonction productive des organisations d'économie sociale et solidaire leur est propre et se différencie par conséquent de celle des organisations publiques et lucratives. Cinq dimensions de cette fonction productive peuvent être relevées : inputs, processus de mutualisation, outputs, mécanismes d'allocation et mécanismes de distribution des surplus. Toutes les organisations ne présentent pas tous les traits énoncés ici, mais toutes les organisations présentent au moins une des dimensions caractéristiques.

*Inputs.* Les organisations d'économie sociale et solidaire se différencient par les inputs ou ressources qu'elles mobilisent. Alors que les organisations lucratives tirent leurs ressources des marchés sur lesquels elles opèrent, les organisations d'économie sociale et solidaire<sup>3</sup> sont susceptibles de mobiliser des ressources provenant du bénévolat, des donations, de la vente de biens et de services sur le marché, des cotisations des membres, des subventions des autorités publiques ou de contrats de service passés avec les autorités publiques. En d'autres termes, les ressources de ces organisations sont constituées dans la plupart des cas d'une combinaison de différentes ressources incluant les financements publics.

*Processus de mutualisation.* Les organisations d'économie sociale et solidaire mettent en œuvre des processus de production fondés sur la mutualisation des ressources (Horch, 1994). Les membres ayant des valeurs et intérêts semblables s'associent et mettent en commun des ressources afin de réaliser des projets selon ces valeurs et intérêts. Même lorsque ces organisations opèrent sur des marchés et reçoivent des financements publics, elles se distinguent des organisations lucratives et publiques par le fait qu'elles associent des membres et mutualisent des ressources selon un principe non capitaliste, c'est-à-dire non fondé sur la propriété du capital social de l'organisation<sup>4</sup>. De plus, ces organisations rendent possible la participation des usagers (membres ou non) à la gestion de l'organisation et à la production des services (Ben-Ner et Van Hoomissen, 1993).

*Outputs.* Les biens et services produits par ces organisations sont souvent des biens collectifs ou tout au moins comportent une dimension collective<sup>5</sup>. Dans le cas de biens collectifs mutualisés, le principe d'exclusion du bénéfice des biens n'est pas fondé sur le mécanisme du prix. La contribution d'un membre confère un bénéfice à l'ensemble des bénéficiaires et pas seulement au contributeur. Les biens collectifs offerts par ces organisations peuvent aussi, à côté de la mutualisation, recourir à un financement par une tierce partie, généralement les autorités publiques (Salamon, 1987). Parallèlement, lorsque l'asy-



métrie d'information, notamment concernant la qualité des services, caractérise l'output, d'une part, ces organisations ont, bien que dans une moindre mesure que les organisations lucratives, une incitation à tirer parti de leur avantage informationnel (Hansmann, 1980) et, d'autre part, la participation des membres et usagers à la gestion de l'organisation réduit les possibilités d'exploitation de cet avantage (Ben-Ner et Van Hoomissen, 1993). Ces caractéristiques expliquent que les organisations d'économie sociale et solidaire sont très présentes dans les champs d'activité où il existe une forte asymétrie informationnelle entre offreur et demandeur relativement à la qualité du service (santé, services sociaux, éducation etc.).

*Mécanismes d'allocation.* Les biens et services qui sont non rivaux mais en partie exclusifs (il est possible et non coûteux d'exclure certains individus de leur bénéfice) génèrent des effets externes. Dans ce cas, la production ou la consommation de tels biens et services affecte d'autres producteurs ou consommateurs. Dans le cas des services de santé ou d'éducation, par exemple, la consommation de ces services n'affecte pas seulement les consommateurs, mais l'ensemble de la population. Ainsi, l'amélioration de l'état de santé ou du niveau d'éducation d'une partie de la population profite à l'ensemble d'une communauté. La présence d'externalité requiert quelques formes de mécanismes institutionnels autres que celui du marché afin que l'externalité soit internalisée, c'est-à-dire que les coûts ou les bénéfices soient incorporés dans les décisions des agents. Un mécanisme institutionnel possible est celui de l'action collective mobilisée au sein d'une organisation d'économie sociale et solidaire. N'ayant pas pour objectif premier la maximisation du profit, mais agissant souvent dans la perspective d'actualisation de valeurs, ces organisations sont susceptibles d'intégrer dans leurs plans d'action non seulement les bénéfices retirés par les membres ou usagers, mais aussi les bénéfices d'une collectivité plus large.

*Mécanismes d'affectation du surplus.* Les organisations d'économie sociale et solidaire, tout comme les organisations lucratives, sont susceptibles de réaliser des profits, mais à la différence de ces dernières elles ne les répartissent pas selon un principe capitaliste<sup>6</sup>. Suivant leurs statuts, elles les affectent totalement ou partiellement aux réserves de l'organisation et, dans certains cas, les distribuent aux membres non pas en raison de leur part de capital mais en raison de leur activité.

Les modalités d'organisation (association des membres, un homme = une voix) ainsi que les principes socioéconomiques (mutualisation des ressources, bénévolat, affectation du surplus) régissant les organisations d'économie sociale et solidaire, en d'autres termes les fondements normatifs de ces organisations, les différencient des organisations publiques et des entreprises lucratives. Ces principes sont au fondement de la contribution sociale de ces organisations en termes de solidarité, de démocratie et de production de biens et services. Lorsque ces organisations sont impliquées dans la mise en œuvre de politiques

publiques, leurs modalités d'organisations ainsi que leurs principes socioéconomiques fondateurs ne sont pas, comme on va le voir, inclus ni dans les objectifs des politiques publiques ni dans les procédures d'évaluation.

## **FONDEMENTS NORMATIFS ET INSTRUMENTS DES POLITIQUES PUBLIQUES**

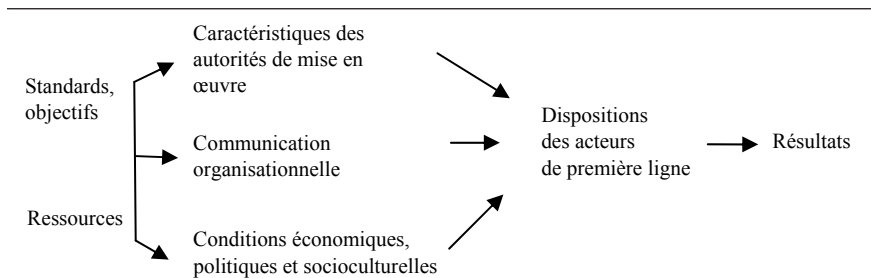
Les politiques publiques qui utilisent les organisations d'économie sociale et solidaire pour réaliser leurs objectifs se fondent sur des modalités d'action et d'évaluation qui mettent en œuvre la rationalité instrumentale. Ces politiques publiques recourent à des instruments incitatifs ou coercitifs qui ne sont pas neutres quant à la façon dont ils affectent les organisations d'économie sociale et solidaire. La confrontation des fondements normatifs des organisations d'économie sociale et solidaire et de ceux des politiques publiques révèle les paradoxes de l'évaluation de ces organisations par les politiques publiques.

### **Modèle rationnel et hiérarchique des politiques publiques et principes d'évaluation**

#### *Mise en œuvre hiérarchique des politiques publiques*

Les politiques publiques prennent dans la plupart des cas une forme hiérarchique (voir la figure 1) où les autorités publiques définissent les standards, objectifs et ressources. Les organisations d'économie sociale sont susceptibles d'avoir été impliquées dans la définition de ces standards et objectifs par le biais de leur participation au sein de réseaux de politiques publiques (Rhodes, 1997) ou de coalitions tribunicipiennes (Sabatier, 1998). Cependant, une fois la politique adoptée, les autorités publiques la mettent en œuvre en s'axant sur l'atteinte des objectifs.

Figure 1  
**Le modèle de mise en œuvre des politiques  
de van Meter et van Horn (1975, p. 463)\***



\* Modifié/simplifié par Kjellberg et Reitan (1995, p. 143).

Dans le processus de mise en œuvre des politiques publiques illustré par la figure 1, les effets et résultats sont déterminés par les conditions et dispositions caractérisant les acteurs qui mettent en œuvre les politiques, c'est-à-dire les organisations d'économie sociale pour ce qui nous concerne. Si les organisations d'économie sociale sont susceptibles, comme nous le verrons, de disposer d'une autonomie relative dans la mise en œuvre des politiques publiques, la nature des outils de politiques publiques utilisés est susceptible d'affecter leurs comportements et, par conséquent, leurs modes de fonctionnement.

### **Les outils de gouvernement**

Le terme « outils de gouvernement » est employé ici pour décrire les instruments que les autorités publiques utilisent pour atteindre leurs objectifs ; ces outils sont en général des instruments de nature financière, régulatrice ou informative. L'usage d'un outil particulier a pour objet de réaliser un objectif de politique publique et influe sur la pratique de l'autorité de mise en œuvre. Pour Salamon (2002), les incitations, la coercition et l'information constituent les principaux types d'outils de gouvernement. Au plan intermédiaire, les outils de gouvernement qui sont pertinents pour notre propos peuvent être spécifiés de la façon suivante.

Tableau 2  
**Outils de gouvernement**

<b>Outil</b>	<b>Produit /activité</b>	<b>Véhicule</b>	<b>Système de mise en œuvre</b>
Régulation sociale	Prohibition	Règle	Agence publique
Contrat	Biens ou services	Contrat et paiements monétaires	Entreprises lucratives Économie sociale
Subvention	Biens ou services	Paiements monétaires	Agence publique Économie sociale
Crédit / garantie de crédit	Cash	Crédits	Banque, Économie sociale
Exemptions fiscales	Cash, incitations	Impôts	Système fiscal
Entreprises publiques	Biens ou services	Production directe	Agence quasi publique

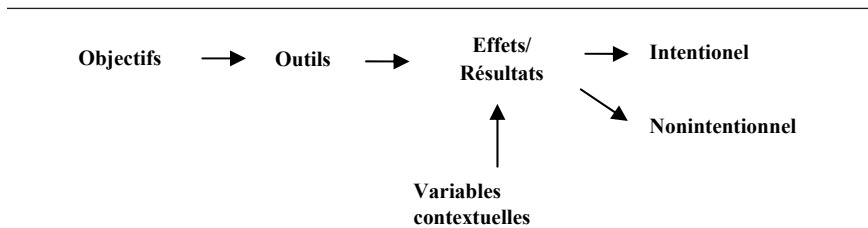
Le tableau ci-dessus illustre le fait que différents outils sont transformés en différents produits ou activités qui, à leur tour, sont mis en action par le biais de certains « véhicules » qui fonctionnent grâce à certains systèmes de mise en œuvre. Un point important à noter ici est que les différents systèmes de mise en œuvre ont leurs logiques propres, ce qui affecte la distribution de biens et

de services. L'étude de la relation entre objectifs publics et systèmes de mise en œuvre non publics constitue une dimension importante de l'analyse. Dans le sillage de Salamon (2002), nous faisons l'hypothèse que lorsque les organisations d'économie sociale sont utilisées comme système de mise en œuvre, différents outils produiront différents effets dans trois directions. Du point de vue des agences publiques, les outils seront i) plus ou moins dirigeables (ils sont susceptibles de demander des compétences de direction, leurs effets sont plus ou moins visibles et mesurables), ii) ils sont susceptibles d'être plus ou moins efficaces et iii) de demander plus ou moins de soutien politique. Du point de vue des acteurs de l'économie sociale, différents outils peuvent avoir des conséquences intentionnelles et non intentionnelles à la fois sur le plan structurel et eu égard à l'atteinte des objectifs.

### **Le lien entre outils et effets**

Les relations entre les outils, leur usage et les effets produits sur les organisations d'économie sociale peuvent être schématisées de la façon suivante (figure 2).

Figure 2  
**Liens entre outils et effets**



Les outils de gouvernement produisent à la fois des effets intentionnels et non intentionnels à travers le lien entre outils et effets. L'analyse d'impacts a pour objectif non seulement d'évaluer les effets mais aussi d'identifier les liens par le biais desquels les outils fonctionnent. Le concept de lien dans cette figure désigne les mécanismes sociaux qui relient les outils de gouvernement et leurs effets sur les organisations d'économie sociale. Ces mécanismes sociaux, c'est-à-dire la manière dont les outils de gouvernement influencent les comportements des acteurs, doivent être explicités pour chaque type d'outil. Suivant Salamon (2002), on considère chaque outil comme un panier qui contient différents éléments, incluant le type de bien ou activité, le système de mise en œuvre (ensembles d'organisations impliquées dans la mise en œuvre et l'offre d'un bien ou activité) et un ensemble de règles, formelles ou informelles, qui définissent les relations entre acteurs au sein du système de mise en œuvre. Certains éléments des mécanismes qui réalisent le lien entre outils et effets sont incorporés aux outils, comme les incitations et contraintes qui sont associées

à un outil ainsi que le contexte institutionnel (système de mise en œuvre) au sein duquel l'outil opère. D'autres éléments, comme les comportements des acteurs en réponse aux incitations et contraintes ou les processus institutionnels caractérisant les relations entre acteurs et environnement institutionnel y compris le système de mise en œuvre, doivent être explicités afin d'établir les processus de liaison.

### **Les moyens d'action**

Une façon de classer les outils de gouvernement consiste à relever les éléments de la fonction productive de service sur lesquels ils agissent ainsi que leurs moyens d'action. Une classification usuelle des moyens d'action différencie mécanismes coercitifs et incitatifs. Les outils sont susceptibles d'agir sur différentes dimensions de la fonction de production de services: inputs, outputs, processus de production et mécanismes d'allocation. En combinant les moyens d'action et les cibles d'action, on obtient la typologie suivante des outils de gouvernement.

Tableau 3  
**Outils de gouvernement classés  
selon leurs moyens d'action et leurs cibles d'action**

	<b>Coercitif</b>	<b>Incitatif</b>
<b>Outputs</b>	Contrat Régulation	Contrat
<b>Inputs</b>	Contrat Régulation	Subvention Exemptions fiscales Titres préaffectés ( <i>vouchers</i> )
<b>Processus de production</b>	Contrat Régulation	
<b>Mécanismes d'allocation</b>	Régulation	Appels d'offres

### **Instruments de politiques publiques et leurs effets sur les organisations d'économie sociale et solidaire**

La façon dont les organisations faisant partie du système de mise en œuvre répondront aux contraintes et incitations incorporées dans les outils de gouvernement dépendra des déterminants de leurs comportements. Le fait de considérer les principales conceptions des relations entre comportement organisationnel et pressions environnementales développées par les théoriciens des organisations nous permet de faire quelques conjectures sur les possibles réponses comportementales.

### **Déplacement des objectifs contre réalisation des objectifs**

Un dilemme bien connu des théoriciens des organisations est celui du « modèle rationnel contre le modèle naturel de l'organisation » (Panebianco, 1982). Dans l'approche en termes de modèle rationnel, les organisations sont les instruments de la réalisation de leurs objectifs spécifiques, tandis que dans l'approche en termes de modèle naturel, l'organisation est vue comme une structure qui répond et s'adapte à une multitude de demandes émanant de différentes parties prenantes et qui tente d'établir un équilibre en réconciliant ces demandes. Du point de vue du modèle naturel, les objectifs formels de l'organisation constituent une façade derrière laquelle l'objectif réel de l'organisation, soit sa survie et celle de ses dirigeants, est caché. Les objectifs formels de l'organisation ne peuvent cependant pas être réduits à une façade dans la mesure où ils sont une partie intégrante d'une idéologie nécessaire au maintien de l'identité de l'organisation aux yeux de ses soutiens (membres, financeurs, donateurs). Dans le même temps, les organisations tendent à développer des tendances à l'autopréservation et à la diversification de leurs objectifs sous les pressions de leurs environnements. L'une de ces pressions environnementales est exercée par les autorités publiques qui mettent en œuvre différents outils de gouvernement. Un impact possible de l'activité des autorités publiques sur les organisations d'économie sociale est le déplacement de leurs objectifs, les objectifs officiels étant remplacés par les objectifs imposés par les pressions extérieures.

### **Dépendance en termes de ressources et effets d'éviction**

Aucune organisation n'est autosuffisante et, par conséquent, les organisations doivent prendre part à des échanges avec leurs environnements comme une condition de leur survie (Pfeffer et Salancik, 1978). La nécessité d'acquérir des ressources crée des dépendances entre l'organisation et des acteurs externes. Le degré d'importance et de rareté des ressources détermine de ce point de vue la nature et l'étendue de la dépendance organisationnelle. Comme les organisations d'économie sociale ont des ressources de natures différentes (donations monétaires, bénévolat, financements publics, cotisations des membres, ventes de biens et services, revenus d'activités annexes), la relation entre chaque type de ressource et leur éventuel effet d'éviction (Steinberg, 1991 ; Kingma, 1995) sont susceptibles d'être affectés par l'activité des autorités publiques.

### **Isomorphisme**

Un autre effet possible de l'activité des autorités publiques sur les organisations d'économie sociale est l'isomorphisme institutionnel (DiMaggio et Powell, 1983). Les organisations peuvent être conçues comme étant en concu-

rence non seulement pour l'acquisition de ressources et de clients mais aussi pour l'acquisition de pouvoir politique et de légitimité institutionnelle. Ainsi, l'environnement organisationnel peut être défini en termes de champ institutionnel, c'est-à-dire un espace reconnu de la vie institutionnelle, composé des fournisseurs de l'organisation, de ses consommateurs, de ses membres, de ses financeurs, de ses compétiteurs, des agences régulatrices, ainsi que des organisations qui lui sont similaires. L'action des autorités publiques sur les organisations d'économie sociale est susceptible de produire des pressions homogénéisatrices du champ institutionnel (isomorphisme). Trois types d'isomorphisme institutionnel ont été relevés par DiMaggio et Powell (1983) : l'isomorphisme coercitif, qui est lié à l'influence politique et au problème de légitimité (régulation publique, environnement légal, régulations fiscales) ; l'isomorphisme mimétique, qui résulte de réponses standardisées à l'incertitude (standardisation des processus d'innovation et des techniques de management) ; l'isomorphisme normatif, qui est associé à la professionnalisation (éducation formelle et légitimation par les universités, développement de réseaux de professionnels).

### ***Oligarchie contre démocratie***

Selon Michels (1949), la plupart des organisations démocratiques sont caractérisées par la «loi d'airain de l'oligarchie», c'est-à-dire le contrôle de l'organisation par ceux qui sont au sommet de l'organisation et la restriction de l'influence des membres. Les organisations de grande taille ont tendance à développer une structure bureaucratique, c'est-à-dire un système de gouvernance organisé rationnellement et hiérarchiquement. Le prix de la bureaucratie est la concentration du pouvoir au sommet de la hiérarchie. En contrôlant les ressources (savoirs, moyens de communication et compétences politiques), les dirigeants sont susceptibles d'acquérir un avantage sur les membres qui n'ont ni le temps ni les ressources pour les concurrencer pour la conquête des positions de pouvoir. Les activités des autorités publiques, en accroissant le rôle de la bureaucratie, sont susceptibles d'influencer les processus démocratiques au sein des organisations d'économie sociale et de favoriser le développement d'une direction oligarchique.

### ***Impacts organisationnels potentiels des outils de gouvernement sur les organisations d'économie sociale***

Compte tenu des moyens d'action et des cibles d'action de chacun des outils de gouvernement, il est possible d'anticiper les impacts potentiels des outils de gouvernement sur les organisations d'économie sociale suivants.

Tableau 4  
Impacts potentiels des outils de gouvernement

	Déplacement des objectifs	Effet d'éviction	Isomorphisme	Oligarchie
<b>Régulation</b>	Modéré	Faible	Élevé	Faible
<b>Contrat</b>	Élevé	Élevé	Élevé	Modéré
<b>Subvention</b>	Faible	Modéré	Faible	Faible
<b>Exonérations fiscales</b>	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé
<b>Vouchers</b>	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé
<b>Appel d'offres</b>	Faible	Élevé	Élevé	Élevé

Les instruments de *régulation* imposent une contrainte sur les organisations. En effet, ils peuvent les conduire à déplacer leurs objectifs, en particulier lorsque les contraintes sont en contradiction avec les objectifs de l'organisation. La potentialité que ce type d'outil entraîne des effets d'éviction est faible du moins tant que ce type d'outil n'influence pas la disponibilité des ressources. Le caractère coercitif de ce type d'outil est susceptible de créer des tendances à l'isomorphisme au sein d'un champ donné. Enfin, ce type d'outil est susceptible d'avoir un impact faible sur le fonctionnement démocratique, car il n'a pas d'influence directe sur l'équilibre interne des pouvoirs.

Les *contrats* avec la puissance publique comportent à la fois une dimension incitative et une dimension coercitive. La partie conditionnelle du contrat exerce une pression coercitive sur l'agent (l'agent est lié par le contrat, doit l'exécuter) tandis que la partie monétaire (la rémunération) représente une incitation pour l'agent. Par conséquent, les éléments coercitifs et incitatifs du contrat induisent tous deux un changement du comportement de l'agent. La probabilité que les contrats publics conduisent à un déplacement d'objectifs de l'organisation, à un effet d'éviction de ses ressources bénévoles et induise des tendances à l'isomorphisme est élevée. De plus, la gestion des relations contractuelles suppose des compétences professionnelles, ce qui peut renforcer des tendances oligarchiques.

Les *subventions publiques*, contrairement aux contrats, n'exercent pas de pressions coercitives sur l'agent. Elles comportent cependant des incitations qui peuvent se traduire par des effets d'éviction au détriment des ressources volontaires.

Les *exemptions fiscales* et les *vouchers* ont pour effet de transformer l'activité de l'organisation en direction d'une offre marchande de services. Ils sont susceptibles d'entraîner des déplacements d'objectifs, des effets d'éviction et d'être propices à l'isomorphisme. Ils contribuent aussi à transformer les membres de l'organisation en clients, ce qui favorise le désengagement des membres et les tendances oligarchiques.



Les *appel d'offres* supposent, outre les relations contractuelles qu'ils impliquent, la concurrence entre les fournisseurs potentiels. La combinaison d'éléments concurrentiels et contractuels est susceptible d'induire un degré élevé de tendances à l'isomorphisme, oligarchiques, au déplacement des objectifs et aux effets d'éviction.

## **CONCLUSION : CONSÉQUENCES POUR L'ÉVALUATION**

Il existe différents modèles d'évaluation (Vedung, 2000) en termes d'atteinte des objectifs, d'effets non désirés et d'effets latéraux, d'évaluation compréhensive, d'évaluation par les parties prenantes, etc. Cependant, dans la plupart des cas, l'évaluation publique est fondée sur le modèle de l'atteinte des objectifs. De ce point de vue, l'évaluation se concentre sur la question de savoir dans quelle mesure une intervention publique a atteint les objectifs qui lui étaient assignés. Un tel modèle d'évaluation est critiquable sur deux terrains: i) il ignore le pouvoir discrétionnaire des acteurs de la mise en œuvre et ii) il ne prend pas en considération les effets non désirés et latéraux de l'intervention. En dépit de ses limites, ce modèle d'évaluation est couramment utilisé avec les politiques publiques pour une raison principale: les politiciens et les concepteurs de politiques publiques doivent rendre des comptes sur les résultats de leurs actions et sont demandeurs d'évaluations qui montrent les résultats de leurs politiques. Cependant, les outils de gouvernement mobilisés par les politiques publiques, comme l'analyse précédente en a esquissé les contours, sont susceptibles d'affecter les comportements et les caractéristiques organisationnelles des agents de la mise en œuvre et, dans notre cas, ceux des organisations d'économie sociale engagées dans la mise en œuvre des politiques publiques. Il est clair que les effets des outils de gouvernement sur les organisations d'économie sociale ne sont pas mécaniques. Tout d'abord, les agents de la mise en œuvre disposent de marges d'autonomie (suivant la nature de leurs ressources et leur pouvoir) dans l'application d'une politique; ensuite, ils ont souvent la latitude de réinterpréter et d'accommoder localement les objectifs des politiques publiques; enfin, ils sont capables d'utiliser stratégiquement, par exemple afin d'accroître leur légitimité, les outils de gouvernement. Cependant, malgré ces marges d'autonomie, les politiques publiques et les outils de gouvernement ont un effet structurant sur les champs organisationnels et sur les pratiques organisationnelles en raison des phénomènes de dépendance aux ressources et d'isomorphisme coercitif, mimétique et normatif.

La mise en relation, d'une part, du modèle rationnel d'élaboration et d'évaluation des politiques publiques et, d'autre part, des instruments de politique publique conduit à la mise au jour de ce que l'on peut qualifier de paradoxe de l'intervention publique lorsqu'il s'agit des organisations d'économie sociale. En effet, d'une part, la contribution sociale des organisations d'économie sociale (solidarité, démocratie, production) est liée à leurs modalités

de fonctionnement et d'organisation (leurs fondements normatifs), alors que, d'autre part, leur évaluation par les politiques publiques s'effectue en termes de résultats et non pas en termes de modalités de fonctionnement. En d'autres mots, en maximisant les résultats, les politiques publiques qui recourent aux organisations d'économie sociale comme agents de ces politiques et qui mettent en œuvre des instruments de politiques publiques qui ne prennent pas en considération les spécificités de ces organisations mettent en péril les fondements normatifs de ces organisations et, de ce fait, leur contribution sociale.

L'analyse menée ici a pris pour point de départ les différents paradigmes de compréhension des organisations d'économie sociale, paradigmes qui résultent d'une interaction entre les analyses académiques et l'autocompréhension des acteurs. À partir de ces différents paradigmes, il a été possible de mettre en évidence trois fonctions (solidaire, démocratique, productive) de ces organisations qui renvoient à la fois à leurs spécificités, à leurs fondements normatifs et à leur contribution sociale. La confrontation de ces éléments avec les logiques de mise en œuvre et d'évaluation des politiques publiques illustrées par le modèle rationnel d'intervention publique éclaire le paradoxe caractérisant l'intervention publique en direction des organisations d'économie sociale. Cette analyse conduit à énoncer deux recommandations normatives eu égard à l'évaluation des organisations d'économie sociale. Tout d'abord, ces organisations étant caractérisées par la pluridimensionnalité de leurs fondements normatifs, toute évaluation devrait prendre pour point de départ cette pluridimensionnalité. Plus particulièrement, l'autoévaluation de ces organisations devrait prendre comme base ces spécificités et fondements normatifs. Ensuite, l'évaluation des politiques publiques où les organisations d'économie sociale interviennent comme agents devraient non seulement porter sur les résultats obtenus, mais aussi sur les effets induits par les instruments de politiques publiques sur les organisations.

De fait, les stratégies d'évaluation devraient se concentrer sur le degré d'atteinte des objectifs des politiques publiques et chercher à savoir comment les politiques publiques affectent la contribution sociale et sociétale des organisations d'économie sociale. Évidemment, une telle stratégie d'évaluation requiert une compréhension partagée de la contribution sociale et sociétale de l'économie sociale. Malheureusement, une telle compréhension partagée est loin d'être réalisée et les concepts d'économie sociale de même que ceux d'organisations non lucratives, d'organisations volontaires, d'associations, de tiers secteur, de société civile, d'économie solidaire, sont des concepts qui mènent à des compréhensions normatives contestées et à des stratégies d'évaluation également contestées. De ce point de vue, l'incapacité des acteurs de l'économie sociale et solidaire de s'entendre sur un référentiel commun des éléments constitutifs des « spécificités méritoires » de l'économie sociale et solidaire constitue un obstacle à l'émergence d'une compréhension partagée entre acteurs de l'économie sociale et solidaire et acteurs des politiques publiques.

## Notes

- 1 C'est le cas par exemple des associations de membres.
- 2 Les associations, les coopératives et les mutuelles sont statutairement démocratiques, c'est-à-dire l'assemblée générale des sociétaires (associés, coopérateurs ou mutualistes) élit et contrôle les dirigeants administrateurs de l'organisation.
- 3 Une association de services aux personnes dépendantes peut, par exemple, développer son activité en combinant mobilisation de bénévoles, vente de prestations aux usagers et subventions publiques.
- 4 Une mutuelle de santé peut, par exemple, mutualiser les risques, c'est-à-dire ne pas appliquer de tarifs différenciés en fonction de l'appartenance de l'assuré à une classe de risque. De même, une crèche parentale coopérative mutualise les apports en capital des coopérateurs pour démarrer son activité.
- 5 Les associations, coopératives et mutuelles qui opèrent dans les secteurs de l'éducation, de la santé et des services sociaux offrent le plus souvent des biens quasi collectifs présentant des effets externes et où l'asymétrie informationnelle est forte.
- 6 Les associations ne sont pas autorisées à distribuer leurs excédents. Les excédents ne sont pas non plus partagés entre les mutualistes mais utilisés pour financer des œuvres sociales ou pour réduire les cotisations. Dans les coopératives, la fraction distribuée des excédents est partagée proportionnellement à la participation à l'activité. Certaines législations ouvrent cependant la possibilité de distribution des excédents à des « associés non participants ».

## Bibliographie

- ALMOND, G. et S. VERBA (1963). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Boston, Little, Brown and Company.
- ARENDT, H. (1958). *The Human Condition*, Chicago, Chicago University Press.
- BEN-NER, A. et T. VAN HOOMISSEN (1993). « Nonprofit Organizations in the Mixed Economy », in A. BEN-NER et T. VAN HOOMISSEN (dir.), *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- DEMOUSTIER, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire*, Paris, Syros.
- DI MAGGIO, P.J. et W.W. POWEL (1983). « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organisational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 4, p. 147-160.
- DOCKÈS, P. (1996). *La société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*, Paris, Economica.
- EME, B. et J.-L. LAVILLE (dir.) (1994). *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- ENJOLRAS, B. (1995). *Le marché providence*, Paris, Desclée de Brouwer.
- ETZIONI, A. (1993). *The Spirit of Community. Rights, Responsibilities and the Communitarian Agenda*, New York, Crown Publishers.
- ETZIONI, A. (1996). *Society The New Golden Rule: Community and Morality in a Democratic Society*, New York, Basic Books.
- FERGUSON, A. (1995). *An Essay on the History of Civil Society*, Nouveau-Brunswick, Transaction Publishers.
- GIDDENS, A. (2000). *The Third Way and Its Critics*, Londres, Polity Press.
- GUESLIN, A. (1998). *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.
- GUI, B. (2000). « Beyond Transactions, on the Interpersonal Dimension of Economic Reality », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n° 2, p. 139-169.
- HABERMAS, J. (1996). *Between Facts and Norms*, Cambridge, MIT Press.

- HANSMANN, H. (1980), «The Role of Non Profit Enterprise», *Yale Law Journal*, vol. 89, n° 2, p. 835-898.
- HEGEL, G.W.F. (1967). *The Philosophy of Rights*, Oxford, Oxford University Press.
- HOOD, C.C. (1983). *The Tools of Government*, Londres, The Macmillan Press.
- HORCH, H.D. (1994). «On the Socio-economics of Voluntary Associations», *Voluntas*, vol. 5, n° 2, p. 219-230.
- KANT, I. (1991). *Political Writings*, 2<sup>e</sup> édition, éd. H.S. Reiss, Cambridge, Cambridge University Press.
- KINGMA, B.R. (1995). «Do Profits Crowd Out Donation or Vice Versa?», *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 6, n° 1, p. 21-38.
- KJELLBERG, F. et M. REITAN (1995). *Studiet av offentlig politikk* [The study of public policy], Oslo, Tano.
- LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994). *L'Économie solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer.
- MAJONE, G. (1997). «From the Positive to the Regulatory State: Causes and Consequences of Change in the Mode of Governance», *Journal of Public Policy*, vol. 17, n° 2, p. 139-167.
- MICHELS, R. (1949, 1962). *Political Parties*, New York, The Free Press.
- PANEBIANCO, A. (1982). *Political Parties: Organization and Power*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PARSONS, W. (1995). *Public Policy*, Northampton, Edward Elgar Publishing.
- PELCZYNSKI, Z.A. (dir.) (1984). *The State and Civil Society*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PETERS, B.G. et F.K.M. VAN NISPEN (1998). *Public Policy Instruments*, Cheltenham, Edward Elgar.
- PFEFFER, J. et G.R. SALANCIK (1978). *The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective*, New York, Harper & Row, Publisher.
- POLANYI, K. (1957). *The Great Transformation*, Beacon Hill, Beacon Press.
- PUTNAM, R.D. (1993). *Making Democracy Work*, Princeton, Princeton University Press.
- PUTNAM, R.D. (1995a). «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, p. 65-79.
- PUTNAM, R.D. (1995b). «Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America», *Political Science & Politics*, vol. 4, p. 664-683.
- PUTNAM, R.D. (2000). *Bowling Alone*, New York, Touchstone.
- REISS, H. (dir.) (1991). *Kant's Political Writings*, Cambridge, Cambridge University Press.
- RHODES, R.A.W. (1997). *Understanding Governance*, Buckingham, Open University Press.
- SABATIER, P.A. (1998). «The Advocacy Coalition Framework: Revisions and Relevance for Europe», *Journal of European Public Policy*, vol. 5, n° 1, p. 98-130.
- SABATIER, P.A. et H.C. JENKINS-SMITH (1999). «The Advocacy Coalition Framework: An Assessment», in P.A. SABATIER (dir.), *Theories of the Policy Process*, Boulder, Westview Press, p. 117-166.
- SALAMON, L.M. (1987). «Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations», in W. W. POWELL (dir.), *The Nonprofit Sector*, Yale, Yale University Press.
- SALAMON, L.M. (dir.) (2002). *The Tools of Government*, New York, Oxford University Press.

- STEINBERG, R. (1991). «Does Government Spending Crowd Out Donations?», *Annals of Public and Cooperative Economy*, vol. 62, n° 4, p. 591-617.
- SUGDEN, R. (1984). «Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contribution», *The Economic Journal*, vol. 94, n° 376, p. 772-787.
- TOCQUEVILLE, A. (1955). *Democracy in America*, New York, Vintage Books.
- VAN METER, D.S. et C.E. VAN HORN (1975). «The Policy Implementation Process», *Administration & Society*, vol. 6, n° 4, p. 445-488.
- VEDUNG, E. (2000). *Public Policy and Program Evaluation*, Nouveau-Brunswick, Transaction Publishers.
- VIENNEY, C. (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.
- WALSH, K. (1995). *Public Services and Market Mechanisms*, Londres, Macmillan.
- WALZER, M. (1992). «The Civil Society Argument», in C. MOUFFE (dir.), *Dimensions of Radical Democracy*, Londres, Verso.
- WEISBROD, B.A. (1977). *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington, MA, D.C Heath.
- WEISBROD, B.A. (1998). *To Profit or not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies*, New York, The Free Press.