

DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Mertens, Sybille; Marée, Michel

Book

Que "produit" l'entreprise d'économie sociale?

Provided in Cooperation with:

International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy (CIRIEC), Liège

Reference: Mertens, Sybille/Marée, Michel (2015). Que "produit" l'entreprise d'économie sociale?. Liège : CIRIEC.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/50>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/econis-archiv/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://zbw.eu/econis-archiv/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

WORKING PAPER

Que « produit » l'entreprise d'économie sociale ?

Sybille MERTENS & Michel MAREE

CIRIEC N° 2015/05



CIRIEC activities, publications and researches are realised
with the support of the Belgian Federal Government - Scientific Policy
and with the support of the Belgian French Speaking Community - Scientific Research.

Les activités, publications et recherches du CIRIEC sont réalisées
avec le soutien du Gouvernement fédéral belge - Politique scientifique
et avec celui de la Communauté française de Belgique - Recherche scientifique.

This working paper is indexed and available
in SSRN and RePEC

Ce working paper est indexé et disponible
dans SSRN et RePEC

ISSN 2070-8289

© CIRIEC

No part of this publication may be reproduced.

Toute reproduction même partielle de cette publication est strictement interdite.

Que « produit » l'entreprise d'économie sociale ?*

Sybille Mertens¹ & Michel Marée²

La version finale de ce texte sera publiée en anglais sous le titre « What does the social economy enterprise produce ? » dans le 6^{ème} ouvrage de la Collection 'Economie sociale et Économie publique', Peter Lang, 2015.

Working paper CIRIEC N° 2015/05

* Nous remercions Marie J. Bouchard et Damien Rousselière pour leurs commentaires sur une version antérieure de ce texte.

¹ Sybille Mertens est directrice de recherches au Centre d'Economie Sociale et titulaire de la Chaire Cera en Cooperative and Social Entrepreneurship à HEC - Ecole de Gestion de l'Université de Liège (Belgique) (Email : smertens@ulg.ac.be).

² Michel Marée est chargé de recherches au Centre d'Economie Sociale de HEC - Ecole de gestion de l'Université de Liège (Email : m.maree@ulg.ac.be).

Résumé

Par rapport aux autres producteurs privés de biens et services, l'entreprise sociale se distingue par le fait qu'elle est gérée en fonction d'objectifs non capitalistes, ce qui entraîne des conséquences importantes en matière de quantification de son activité : qu'il s'agisse de générer des indicateurs de gestion (ratios de rentabilité, ratios de structure, ...) ou de créer des statistiques sur le plan macroéconomique, les mesures chiffrées classiques s'avèrent souvent inadaptées à délivrer une appréhension quantitative correcte de ce que produit l'entreprise sociale. Dans cet article, nous montrons que l'évaluation de la production de l'entreprise sociale se heurte, du fait de sa complexité, à un sérieux problème conceptuel et théorique. Nous rappelons d'abord comment la production de l'entreprise sociale est aujourd'hui prise en compte par les conventions de la comptabilité nationale. Nous suggérons ensuite l'introduction de la notion de "production élargie" si l'on veut tenir compte de toutes les dimensions de ce que produit réellement l'entreprise sociale. Nous terminons en montrant que cette production élargie ne peut malheureusement pas faire l'objet d'une mesure monétaire unique, et qu'il convient donc de renoncer à l'idée qu'il soit possible de mesurer la contribution effective de l'entreprise sociale au produit intérieur brut. Aussi, nous plaidons pour une reconnaissance de la complexité de l'activité productive de l'entreprise sociale et nous énonçons des propositions qui soutiennent la mesure de cette production dans un autre cadre que celui de la comptabilité nationale.

Mots-clés : entreprise sociale, production, performance, statistiques, comptabilité nationale.

Abstract

A social enterprise stands out in comparison with other private providers of goods and services because it is managed according to non-capitalist objectives, which has important consequences in terms of quantification: whether to generate management indicators (profitability ratios, structure ratios, etc.) or to create statistics on a macroeconomic level, conventional measurements often prove to be poorly adapted for providing an accurate quantitative understanding of what a social enterprise produces. In this article, we demonstrate that because of its complexity, the accurate evaluation of the production of social enterprise is hindered by a major conceptual and theoretical problem. We first review how the production of the social enterprise is now taken into account by the conventions of the national accounting. We later illustrate that it is necessary to introduce the notion of "broadened production" if we want to take into account all the dimensions of what the social enterprise really produces. Finally, we concluded by showing how this "broadened production" can unfortunately not be the object of a unique monetary measurement, and that it is therefore necessary to let go of the idea that it would be possible to measure the actual contribution of the social enterprise to the gross domestic product. We instead plead for recognition of the complexity of the production activity of social enterprise and formulate propositions that support the measurement of this production within another framework than national accounting.

Keywords: social enterprise, production, performance, statistics, national accounting.

JEL-Codes: L33, E01.

Introduction

Quelle que soit la définition qui en est retenue, on s'accorde généralement pour dire que l'entreprise d'économie sociale est une organisation que l'on peut qualifier d'entreprise. Par entreprise, nous entendons toute entité destinée à produire ou distribuer des biens ou des services, indépendamment de son statut juridique ou de son mode de financement³.

Par rapport aux autres producteurs privés de biens et services, l'entreprise d'économie sociale se distingue parce qu'elle est gérée en fonction d'objectifs non capitalistes. Cela se traduit par trois traits caractéristiques : la finalité sociale de l'activité, les limites imposées à la rémunération du capital et les modes démocratiques de gouvernance (Defourny & Nyssens, 2011 ; Mertens & Marée, 2010 ; Barea & Monzón, 2006 ; Bouchard et al., 2008). Ces caractéristiques ont deux effets importants pour notre propos. Premièrement, un peu partout dans le monde, l'entreprise d'économie sociale utilise des formes juridiques souvent spécifiques, le plus souvent de nature associative ou coopérative, qui offrent à ces organisations un cadre institutionnel adéquat pour exercer leurs activités de production. Deuxièmement, la poursuite d'une finalité sociale implique très souvent le recours à des ressources au moins partiellement non marchandes pour couvrir les coûts de production (aides publiques, dons privés, bénévolat).

Ces deux différences ont des conséquences importantes en matière de quantification : qu'il s'agisse de générer des indicateurs de gestion (ratios de rentabilité, ratios de structure, ...) ou de créer des statistiques sur le plan macroéconomique, dans tous les cas, les mesures chiffrées classiques s'avèrent souvent inadaptées à délivrer une appréhension quantitative correcte de ce que produit l'entreprise d'économie sociale.

La raison en est double. Premièrement, les mesures classiques ont été conçues pour des entreprises à finalité capitaliste et semblent caduques dans le contexte d'une entreprise d'économie sociale. Prenons par exemple, le "retour sur investissement" (RSI, en anglais *return on investment* ou *ROI*), supposé mesurer le taux de rendement des fonds investis dans une entreprise et, partant, d'évaluer le bien fondé de ces investissements dans une perspective coûts/bénéfices. Cette mesure s'applique-t-elle sans aménagement à l'entreprises sociale ? On devine aisément que la réponse est négative, car il ne semble pas judicieux d'analyser le rendement d'une entreprise d'économie sociale en se limitant à sa performance financière, comme en témoignent d'ailleurs les tentatives récentes de dépasser les limites de la mesure classique pour définir un retour « social » sur investissement (en anglais *social return on investment* ou *SROI*)⁴.

Deuxièmement, et c'est lié, l'activité de production d'une entreprise ou sa valeur ajoutée, c'est-à-dire sa contribution au produit intérieur brut (PIB) sont

³ Nous reprenons la notion d'entreprise définie dans le cadre du droit européen (arrêt Hoffner de la Cour de Justice des Communautés européennes du 23 avril 1991 (aff. C-41/90)).

⁴ Voir notamment <http://www.thesroinetwork.org/>.

généralement mesurées en utilisant des informations délivrées par le marché. Or, la production d'une entreprise d'économie sociale n'est pas toujours appréhendée totalement par le marché. En effet, la poursuite d'une finalité sociale amène parfois à offrir des biens ou des services non marchands, sans exiger en retour un prix couvrant totalement les coûts de production, notamment parce qu'on ne souhaite pas réserver l'accès et la consommation uniquement à ceux qui ont les moyens et la motivation pour s'acquitter de ce prix. Par ailleurs, la consommation (et la production) de certains biens et services génèrent souvent des effets positifs sur d'autres personnes que les consommateurs directs. Ces effets ne donnent pourtant pas lieu à un paiement sur le marché. Par contre, ils justifient la mobilisation d'autres ressources, dites non-marchandes, comme les aides publiques, les dons privés, les cotisations ou encore le bénévolat. Ces ressources sont mobilisables par l'entreprise d'économie sociale parce que celle-ci produit des biens collectifs (reconnus comme tels et financés au moins en partie par les pouvoirs publics) ou produit des externalités positives reconnues par des acteurs privés (Santos, 2012 ; Young 2007). Le marché tout seul semble donc un mécanisme insuffisant pour révéler la complexité de la production d'une entreprise d'économie sociale. Celle-ci peut-elle alors être appréhendée à travers un résultat chiffré exprimé en monnaie ou en volume, comme dans le cas de l'entreprise capitaliste dont l'essentiel de la production est échangé sur un marché ?

C'est à cette seconde interrogation que tente de répondre le présent texte. Nous souhaitons en effet montrer que l'évaluation correcte de la production de l'entreprise d'économie sociale se heurte, du fait de sa complexité, à un sérieux problème conceptuel et théorique, en particulier quand il s'agit d'en proposer une mesure monétaire. Notre démonstration s'articule en trois étapes. Nous rappelons d'abord (section 1) comment la production de l'entreprise d'économie sociale est aujourd'hui prise en compte par les conventions de la comptabilité nationale. Nous voyons ensuite (section 2) qu'il convient d'introduire une notion de "production élargie" si l'on veut tenir compte de toutes les dimensions de ce que produit réellement l'entreprise d'économie sociale. Nous terminons enfin (section 3) en montrant que cette production élargie ne peut malheureusement faire l'objet d'une mesure monétaire unique, et qu'il convient donc de renoncer à l'idée qu'il soit possible de mesurer la contribution effective de l'entreprise d'économie sociale au produit intérieur brut. Nous plaidons plutôt pour une reconnaissance de la complexité de l'activité productive de l'entreprise d'économie sociale et nous énonçons des propositions qui soutiennent la mesure de cette production dans un autre cadre.

1. L'entreprise d'économie sociale dans la comptabilité nationale aujourd'hui

En comptabilité nationale, la production intérieure d'un pays (PIB) est une mesure statistique supposée mesurer l'ensemble de la production résultant de l'activité de toutes les organisations économiques, qu'il s'agisse d'entreprises privées, de services publics ou encore d'associations. Le montant du PIB s'obtient en fait à partir de trois approches équivalentes (Banque mondiale et al., 2009) : somme des valeurs ajoutées générées ; somme des revenus primaires distribués ; somme des dépenses finales des agents. La première approche, à laquelle nous nous limiterons ici, consiste ainsi à additionner, pour toutes les unités productives, la valeur effectivement créée, c'est-à-dire la différence entre la valeur de ce qui a été produit (extrants ou output) et la valeur de ce qui a été consommé dans le processus de production (intrants ou inputs ou encore achats intermédiaires).

Dans ce calcul, la notion de valeur se fonde, en pratique, sur le prix. En économie de marché, la production d'une entreprise donne en effet lieu à un échange valorisé par un prix, la valeur de la production n'étant alors rien d'autre que le montant obtenu en multipliant les quantités échangées par le prix unitaire. En déduisant de ce montant les achats intermédiaires eux-mêmes valorisés aux prix du marché, on obtient la valeur ajoutée de l'entreprise, c'est-à-dire sa contribution au PIB. Ce raisonnement - calcul par solde de la valeur ajoutée - s'applique sans aucune difficulté à l'entreprise dont la production est écoulee sur le marché. Mais quid des entreprises dont l'activité consiste en tout ou partie à fournir des biens et services hors marché ?

La question s'est rapidement posée pour les services publics : quelle est en effet la valeur d'un service d'éducation rendu par une école quand l'enseignement est délivré à titre gratuit ? La réponse donnée par la comptabilité nationale est devenue classique : en l'absence de prix, la valeur d'une production non marchande se mesure à ce qu'elle coûte (Banque mondiale et al., 2009). Déduction faite des achats intermédiaires, cette valeur se résume ainsi pour l'essentiel aux coûts de rémunération de la main d'œuvre engendrés par la production des services.

Et quid d'une entreprise dont l'activité peut être qualifiée de mixte, c'est-à-dire constituée à la fois de la vente de produits sur le marché et de la fourniture d'un service non marchand ? Une telle configuration n'est pas rare et se rencontre précisément dans de nombreuses entreprises d'économie sociale. On donnera à titre d'exemple le cas d'une entreprise d'insertion qui accueille et encadre des personnes précarisées (production non marchande), tout en leur procurant du travail dans le cadre d'une activité de récupération et de recyclage (production marchande). La comptabilité nationale se réfère ici à un critère simple (United Nations, 2003) : si le produit des ventes atteint et dépasse 50% des ressources courantes totales (comprenant également les dons, les cotisations,

les subsides, ...), le calcul classique de la valeur ajoutée s'applique (valeur de la production marchande moins achats intermédiaires) ; dans le cas contraire, l'activité est considérée comme non marchande et, comme pour les services publics, c'est le critère des coûts qui s'imposera.

Les comptes satellites constituent une bonne illustration des conventions qui précèdent. Le compte satellite des institutions sans but lucratif (ISBL) regroupe en effet des associations dont la valeur ajoutée est calculée par solde à partir du montant de leurs ventes, mais aussi des associations qui, comme pour les services publics, se voient attribuer une valeur ajoutée basée sur leurs coûts de production⁵. Le tableau suivant indique, pour trois pays qui établissent un compte satellite des ISBL, la contribution ainsi calculée des associations au PIB⁶.

Tableau 1 : Valeur ajoutée des ISBL (à prix courants)

Pays	Montant	EN % du PIB
Belgique (2010)	19 712,2 millions €	5,5%
Canada (2008)	35 600 millions US \$	2,4%
	100 700 millions US \$(*)	7,1%
France (2002)	45 771 millions €	2,9%

(*)Y compris les hôpitaux, universités et collèges

Sources : Belgique : ICN, 2012 ; Canada : Statistique Canada, 2009 ; France : Kaminski, 2006.

Une première limite de la précédente approche est son caractère hétérogène puisque, sauf pour ce qui est de la France, toutes les associations ne se voient pas attribuer le même mode de calcul de la valeur ajoutée. Une seconde limite résulte de la sous-estimation de la valeur ajoutée des associations dont l'activité est considérée comme marchande (Mertens, 2002). En effet, pour ces associations, la production est calculée sur base des seules ventes, alors que la majorité d'entre elles ont également une production non marchande financée à l'aide d'autres ressources (dons privés, subventions, ...). Reprenons l'exemple précédent de l'entreprise d'insertion et supposons que 55% des ressources sont marchandes (vente de produits de récupération), le reste étant constitué de dons et de transferts publics. Dans ce cas de figure, la production est, pour la comptabilité nationale, limitée aux ventes de produits recyclés ; elle ne tient

⁵ Notons toutefois que le *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts* recommande d'utiliser dans certains tableaux du compte satellite des ISBL une troisième piste : la production devrait être évaluée en prenant la grandeur la plus importante : soit les coûts, soit les ressources marchandes (United Nations, 2003, 4.80-4.87). Dans les faits, cette version des tableaux n'est quasi jamais publiée.

⁶ En France, toutes les ISBL se voient en fait attribuer une valeur ajoutée fondée sur les coûts.

donc pas compte des activités de formation, d'encadrement ... réalisées par ailleurs au sein de l'entreprise grâce aux ressources non marchandes.

Au-delà de ces limites, on doit plus fondamentalement s'interroger sur la pertinence du mode de calcul de la production non marchande dans la comptabilité nationale. En effet, qu'il s'agisse d'un service public ou d'une entreprise d'économie sociale, nous souhaitons montrer que cette production comporte des dimensions qui ne sont pas appréhendées par les données comptables et, qu'il en résulte, en conséquence, une nette sous-estimation de la valeur ajoutée correspondante.

2. Pour un élargissement de la notion de production des entreprises d'économie sociale

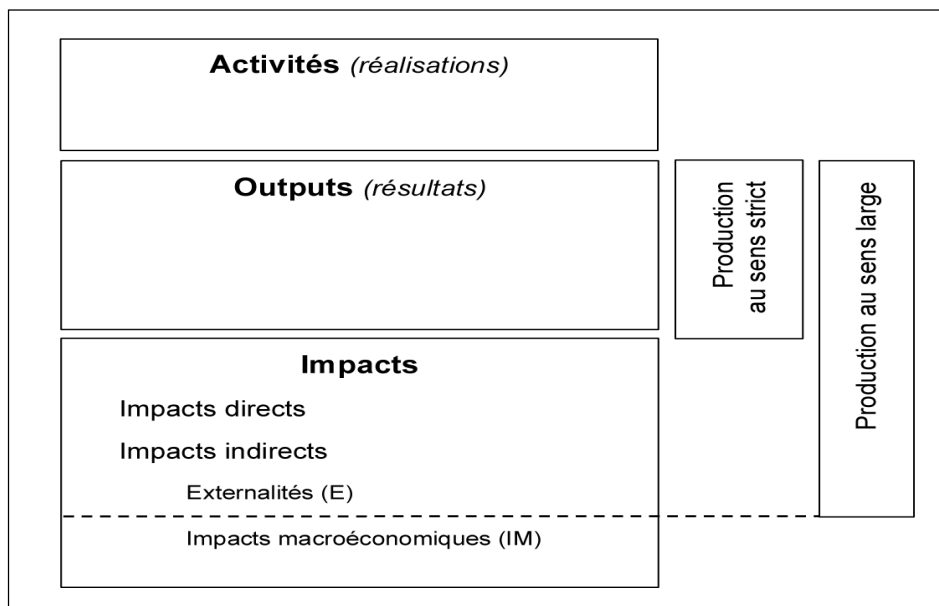
Bien que le raisonnement que nous proposons s'applique à tout service public et à toute entreprise d'économie sociale, il est commode de continuer à nous appuyer sur l'exemple emblématique de l'entreprise d'insertion. Ce type d'entreprise concourt à l'insertion socio-professionnelle de personnes marginalisées sur le marché du travail via une activité commerciale de production de biens ou services (récupération et recyclage de matières résiduelles, rénovation de bâtiments, maraîchage biologique, etc.). Les ventes réalisées par cette entreprise traduisent la valeur de sa production marchande. Mais, on l'a vu, cette production n'est qu'un aspect de l'activité réalisée. Une partie de cette activité consiste en effet à offrir un service de formation et d'accompagnement social à ses travailleurs. Ce service échappe à l'échange marchand et son financement est assuré par des ressources d'une autre nature (aides publiques, dons privés). La valeur du chiffre d'affaires, obtenue via le prix de marché, ne saisit évidemment pas cette composante non marchande de l'activité.

Mais, plus fondamentalement encore, cette mission de réinsertion exerce des effets ou "impacts" importants : sur les personnes engagées tout d'abord (qualifications accrues, resocialisation), mais aussi sur la collectivité en tant que telle en termes de cohésion sociale, de meilleur fonctionnement du marché du travail, etc. A nouveau, la mesure classique de la production, via les ventes, ne reflète en rien ces "bénéfices" individuels (pour les personnes réinsérées) et ces "bénéfices" sociétaux.

En d'autres termes, l'activité de l'entreprise d'insertion comporte une composante non marchande nettement plus large que ce qui est généralement envisagé, ce qui impose à notre sens d'élargir la notion de production elle-même de manière à prendre en considération certains effets qui touchent les bénéficiaires et, en tout ou en partie, la collectivité. Même si on ne relève pas, dans les normes relatives à la comptabilité nationale (Banque mondiale et al., 2009), de tentative visant à redéfinir la notion de production d'une entreprise, cet exercice nous paraît indispensable si l'on prétend saisir la contribution réelle de l'entreprise d'économie sociale au PIB, pour autant bien entendu que cette

contribution soit mesurable. Nous avons ailleurs décrit en détails la manière dont un tel élargissement pouvait être conceptualisé (Mertens & Marée, 2013). Nous nous limiterons ici à en proposer une synthèse, en nous basant sur la figure 1.

Figure 1 : La production "élargie" de l'entreprise d'économie sociale



Reprenons les différents concepts proposés dans la figure 1 :

Les différentes *réalisations* d'une entreprise d'économie sociale décrivent son *activité* et correspondent aux prestations effectuées dans ce cadre. Il s'agit donc dans le cas d'une entreprise active dans le recyclage, non seulement du volume des matières récoltées et du nombre de produits recyclés et vendus, mais aussi des heures de formation et d'accompagnement des travailleurs en processus d'insertion.

Les réalisations donne lieu à des *résultats* qui représentent les avantages immédiats obtenus par les "destinataires directs" (dénommés aussi "bénéficiaires" ou encore "usagers"), c'est-à-dire les agents qui bénéficient directement des prestations réalisées. Dans le cas de l'entreprise d'insertion, les destinataires directs sont évidemment les ménages concernés par la collecte des matières résiduelles et les acheteurs des produits recyclés, mais aussi les travailleurs qui bénéficient d'une resocialisation et d'une qualification accrue grâce à l'accompagnement qui leur est offert. Les résultats constituent en fait la *production* au sens restreint du terme, appelée aussi *output* dans le jargon de l'économiste.

Enfin, cet *output* engendre à son tour des *impacts directs* sur les destinataires (employabilité accrue, c'est-à-dire plus grande aptitude à trouver un emploi) et des *impacts indirects* sur d'autres agents économiques et sur le reste de la collectivité.

Il convient ici d'opérer une distinction fondamentale, au sein des impacts indirects, entre externalités (E) et impacts macroéconomiques (IM). Tout comme les impacts directs, les externalités au sens où nous les définissons ici constituent une incidence sur l'utilité des individus, et à ce titre - comme le montre la figure 1 - elles doivent être considérées comme constituant une dimension à part entière de la production au sens large de l'entreprise d'économie sociale. Les externalités ont souvent un caractère collectif, en ce sens qu'il s'agit d'impacts qui concernent l'ensemble des individus relevant d'un périmètre donné. Ainsi, dans la mesure où ses services contribuent à la cohésion sociale, à une meilleure utilisation des ressources ou encore à la protection de l'environnement, l'activité de l'entreprise d'insertion active dans le recyclage ne concerne pas que les bénéficiaires directs, à savoir les ménages, les clients et les travailleurs de l'entreprise, mais bien toute la collectivité.

Les impacts macroéconomiques, quant à eux, ne s'analysent pas en termes de variations d'utilité des individus mais en termes d'incidence de l'activité de l'entreprise sur les autres organisations et sur les grands agrégats économiques que sont le PIB, le volume de l'emploi, le niveau général des prix, le budget public, etc. Bien entendu, les impacts macroéconomiques de l'entreprise d'économie sociale jouent un rôle important dans l'évaluation de son rôle sur le plan socioéconomique. En particulier, les économies de moyen (réductions de coûts, dépenses évitées, ...) constituent un enjeu d'importance. Par exemple, le fait de réduire la charge des personnes réinsérées sur le budget public constitue un argument de poids que les responsables d'entreprises d'insertion peuvent faire valoir auprès des autorités publiques. Ne pas prendre en compte ce type d'effets lorsqu'on cherche à mesurer les impacts de l'insertion socioprofessionnelle risquerait de tronquer le débat. Toutefois, ces effets ne constituant pas des variations d'utilité résultant de l'activité de l'entreprise d'économie sociale, ils ne peuvent, contrairement aux externalités, être considérés comme des éléments constitutifs de sa production (Gadrey, 2002).

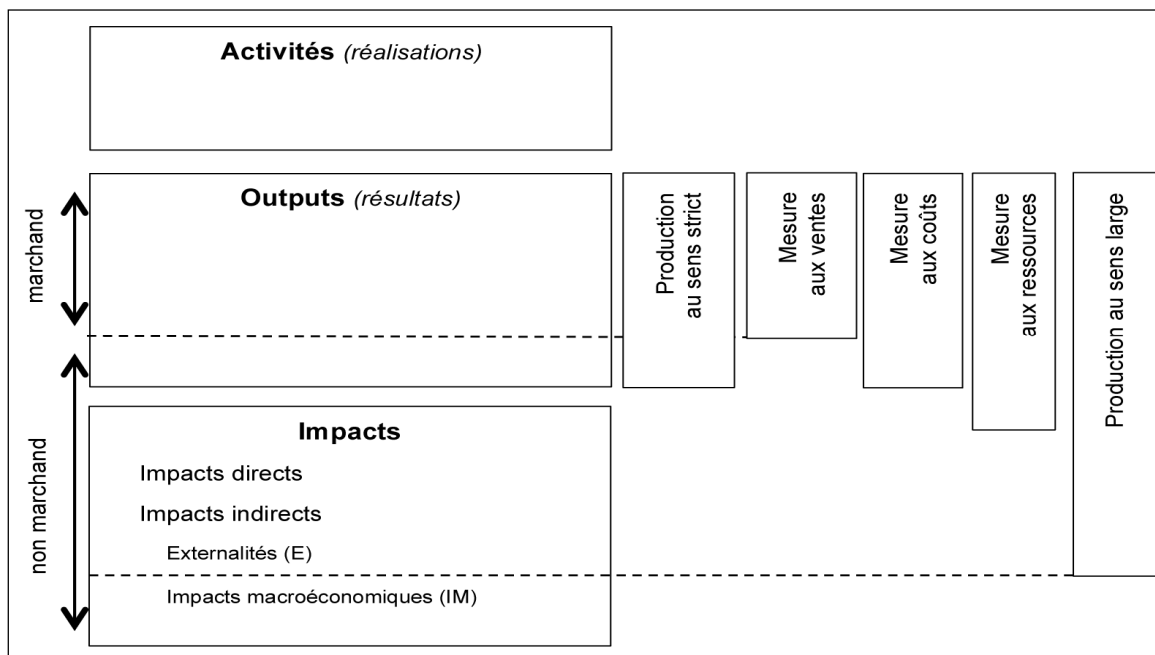
En résumé, sur base de la chaîne d'effets décrite dans la figure 1, *nous appelons production élargie de l'entreprise d'économie sociale l'ensemble constitué de l'output, des impacts directs et des impacts indirects sous forme d'externalités.*

3. La production - au sens élargi - de l'entreprise d'économie sociale peut-elle être mesurée et comptabilisée dans le PIB ?

Après avoir donné de la production de l'entreprise d'économie sociale une vision élargie, se pose inévitablement la question de la mesure monétaire de cette production. Plus précisément, est-il possible de mesurer la valeur ajoutée correspondant à cette production élargie et par conséquent, d'estimer la contribution réelle de l'entreprise d'économie sociale au PIB ? Les impacts - directs et indirects - que nous proposons d'inclure dans la notion de production échappent par définition au marché et, par conséquent, ont une dimension non

marchande⁷. Leur mesure touche donc à la question plus générale de l'évaluation des biens ne transitant pas par le marché. Dans ce genre de circonstances, deux grandes familles de mesure existent (Mertens & Marée, 2012) : la mesure comptable, qui s'inscrit directement dans le cadre de la comptabilité nationale, et la mesure dite économique, basée sur la reconstitution d'un prix fictif. Nous les évoquons successivement ci-après.

Comme son nom l'indique, la mesure comptable de la production utilise les flux monétaires observés pour valoriser la production de l'entreprise. Il s'agit donc de se demander si ces flux sont des indicateurs corrects de la notion de production élargie définie plus haut. La figure 2, en résumant les notions précédentes, permet de situer la problématique de la mesure comptable de la production.



⁷ Cette réflexion sur les impacts pourrait aussi s'appliquer à d'autres types d'entreprises dont l'activité génère parfois des effets (positifs ou négatifs) au-delà de ceux médiatisés par les prix. Elle nous semble toutefois particulièrement cruciale dans le cadre de la production des entreprises sociales car la recherche de ces effets s'inscrit dans leur finalité.

et la production mesurée est donc sous-évaluée. Autrement dit, les normes actuelles de la comptabilité nationale ne permettent pas une mesure correcte de la production élargie.

Mais ne peut-on amender les conventions de la comptabilité nationale et tenir compte des modalités de financement de la production non marchande, négligées dans les deux approches ? Concrètement, l'évaluation "par les financements" s'inspire directement du calcul de la valeur ajoutée par solde (Mertens, 2002) : elle consiste en effet à procéder au relevé exhaustif des différentes ressources perçues par l'entreprise en vue de lui permettre d'assurer sa production (ventes, cotisations, aides publiques, dons) et à en soustraire le montant des achats intermédiaires. Dans ce type d'évaluation, les financements peuvent dans une certaine mesure s'interpréter comme traduisant la "demande" des financeurs pour les services fournis, l'expression de cette demande se lisant dans la mobilisation des ressources "pour que l'activité puisse avoir lieu".

Bien qu'ignorée par la comptabilité nationale⁸, l'évaluation de la production non marchande par les financements ou par les ressources est cohérente avec celle de la production marchande et, de surcroît, correspond davantage à une approche "par les préférences" qui, comme on le rappellera plus loin, est préconisée par l'économiste pour appréhender la valeur d'un bien. Cela est d'autant plus vrai si l'on prend en compte, dans ce mode d'évaluation, tous les types de financements reçus, y compris les contributions "gratuites", à savoir notamment les dons et le travail bénévole. On citera à titre d'exemple la tentative de calcul de la "valeur ajoutée sociale" effectuée par Perrot (2006) qui comptabilise d'une manière extensive les ressources monétaires (ventes, marchés publics, conventions de service, subventions, aides à l'emploi, cotisations, dons et legs) et les ressources non monétaires (apports en nature, mise à disposition gratuite, troc, exonérations et exemptions, bénévolat). Une telle approche exige bien entendu d'attribuer une valeur monétaire à cette seconde catégorie de ressources, par exemple en évaluant le bénévolat par analogie avec le coût du temps de travail rémunéré⁹.

Si l'approche par les ressources de la valeur d'un bien non marchand est ainsi plus appropriée pour évaluer sa production, ne mesure-t-elle pas aussi la production élargie, c'est-à-dire non seulement l'output mais également les impacts engendrés par la production ? La réponse est partiellement – et seulement partiellement – positive. En effet, les financeurs d'un bien non

⁸ Il faut cependant noter que certains subsides publics sont assimilés par la comptabilité nationale à des ventes lorsqu'ils prennent la forme d'une prise en charge - partielle ou totale - du prix. Dans ce cas, le calcul classique de la valeur ajoutée par solde (ventes au secteur privé plus subsides assimilés à des ventes moins achats intermédiaires) se rapproche de l'évaluation ici préconisée de la valeur ajoutée par les financements.

⁹ Voir à cet égard les travaux menés sous les auspices de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) par l'université Johns Hopkins : http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_167779/lang--fr/index.htm.

marchand ne sont pas (éventuellement) les destinataires directs, mais aussi les parties prenantes qui trouvent une utilité dans la fourniture du bien considéré. Autrement dit, ils valorisent par leur contribution une partie des impacts générés, ce qu'illustre donc la figure 2 ci-avant.

Malheureusement, la production de l'entreprise d'économie sociale n'est que partiellement mesurée par l'approche comptable parce que les financements hors marché d'un bien non marchand se situent généralement en-dessous du niveau de contribution optimal. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette apparente incohérence. Tout d'abord, les contributions volontaires des particuliers (dons, bénévolat, ...) sont généralement inférieures à l'utilité que les individus reconnaissent à cette production, en raison de l'existence du phénomène bien connu du "passager clandestin" : certains contributeurs potentiels renoncent en effet à financer le bien parce qu'ils pensent que ce dernier sera de toute façon produit. Ensuite, les contributions effectives présentent souvent un caractère charitable qui n'autoriserait pas de les assimiler à un "prix" consenti pour produire le bien concerné. En effet, selon Kahneman et Knetsch (1992), suivis en cela par de nombreux auteurs, il n'est pas interdit d'interpréter dans de nombreux cas ces dons comme constituant le prix à payer pour acquérir de la "satisfaction morale", plutôt que le prix du bien lui-même. Ils parlent à cet égard d'un *warm glow of giving effect*, ou effet de "chaleur" ressenti par le donateur. Même si cette affirmation peut paraître excessive, il est vraisemblable qu'en règle générale, la motivation de la satisfaction morale limite les contributions volontaires à un seuil qui serait inférieur au montant qui prévaudrait si les préférences s'exprimaient pleinement.

Enfin, deux arguments peuvent être invoqués pour expliquer que les contributions d'origine publique ne représentent pas - loin s'en faut - la valeur de la production non marchande et ne valorisent pas l'ensemble des impacts de cette production. En premier lieu, il est fréquent de voir apparaître un hiatus entre les souhaits de la collectivité et leur concrétisation en termes de décision politique et de budget public. En effet, même si les individus reconnaissent l'existence d'un besoin, la forme que prend son financement (imposition et subventionnement) constitue visiblement un frein à la pleine expression de leur disposition à payer. Ce frein prend encore plus d'ampleur aujourd'hui avec la remise en question fréquente du rôle des pouvoirs publics dans la fourniture des services. En d'autres termes, des biens pour lesquels une valeur est reconnue par la collectivité tendent à se voir affecter des moyens publics de plus en plus limités.

En second lieu, la traduction budgétaire du soutien public d'une activité non marchande peut se traduire par un financement qui n'est pas proportionnel à sa valeur reconnue. L'écart est ici dû au caractère non disjoint de l'offre et de la demande du bien non marchand. Dans le cas du bien marchand, l'intensité de la demande se traduit en général par un prix et donc aussi par une valeur plus élevés. Pour un bien non marchand, par contre, les financements alloués sont en

rapport étroit avec les coûts estimés pour assurer la production. Ainsi, une activité à laquelle on attribue une valeur importante en raison des impacts positifs qu'elle engendre peut ne nécessiter que relativement peu de ressources pour sa mise en œuvre. Le montant des financements est alors indicatif de la valeur du bien (il en donne à tout le moins la borne inférieure), mais ne mesure pas la valeur elle-même.

De ce qui précède, on est forcé de conclure que l'approche comptable de la valeur des biens non marchands ne valorise pas tous les impacts engendrés par leur production, où bien les valorisent de manière imparfaite. Autrement dit, au stade actuel des choses, les outils de la comptabilité nationale ne permettent pas de mesurer monétairement toute la production au sens large de l'entreprise d'économie sociale, et par conséquent sa contribution effective au PIB.

La mesure économique de la production élargie

Nous désignons ici par "mesure économique" de la production élargie, une évaluation monétaire du volet non marchand de cette production fondée sur l'attribution d'un prix fictif. Puisque, par définition, il n'existe pas de prix de marché pour un bien non marchand, on peut tenter de remplacer cette absence de prix par une méthode qui s'inspire du fonctionnement du marché : partant du principe que la valeur d'un bien dépend des préférences individuelles, il s'agit d'attribuer au bien non marchand un prix correspondant à ce que les individus paieraient s'il était proposé sur le marché. Cette approche, issue de la problématique d'évaluation des politiques publiques et des grands travaux d'infrastructure initiées dans les années 1960, a donné lieu à plusieurs techniques pour appréhender ce prix (pour une présentation détaillée, voir Mertens & Marée, 2012).

Ce qu'on peut ainsi appeler la "valeur monétaire indirecte" d'un bien non marchand est une estimation qui en fait ne résulte pas directement des préférences des individus mais est basée sur des méthodes alternatives inspirée des évaluations mises en œuvre dans le domaine environnemental : coût de remplacement, coût d'opportunité, dépenses évitées, économie de temps, valeur de la vie humaine, etc. Une approche plus directe consiste à recourir au "consentement à payer" (CAP) de l'individu : comme son nom l'indique, l'idée sous-jacente de cette mesure est d'estimer la valeur d'un bien non marchand en observant ce que les individus seraient prêts à sacrifier en monnaie pour bénéficier de ce bien¹⁰. On distingue à cet égard le CAP basé sur les préférences dites "révélées", quand il est estimé via le prix de biens substitués ou complémentaires, et le CAP basé sur les préférences "exprimées", quand il est obtenu directement dans le cadre d'enquêtes simulant un marché fictif (méthode

¹⁰ Ou alternativement, ce que les individus souhaiteraient recevoir en monnaie ("consentement à recevoir", ou CAR) pour *renoncer* au bien en question. Dans la suite du texte, nous n'opérerons pas la distinction entre ces deux mesures.

dite de l' "évaluation contingente", en anglais *contingent valuation method*, ou CVM).

Le SROI déjà évoqué plus haut, constitue une application récente de ces techniques à l'entreprise d'économie sociale. Il s'agit en effet d'exprimer le "rendement social" de l'entreprise sous la forme d'une grandeur unique en imputant une valeur monétaire à chaque type d'impact généré, et ce en recourant dans la mesure du possible aux différentes méthodes d'estimation des biens non marchands (ESSEC, 2011).

Séduisante *a priori*, la mesure économique d'une production non marchande suscite néanmoins de nettes réserves, quel que soit le cadre dans laquelle elle s'applique (Mertens & Marée, 2013). Tout d'abord, force est de reconnaître qu'en pratique, le recours à l'évaluation contingente (CVM) pour mesurer le CAP d'individus dans une analyse SROI n'a, à notre connaissance, donné lieu à aucune tentative réelle. La raison réside pour une bonne part dans le fait que, sous l'apparence de la simplicité (interroger les personnes sur leur consentement à payer pour un service), cette méthode exige de mener des enquêtes auprès d'un public représentatif, ce qui est extrêmement coûteux en temps et en énergie. Il est en effet irréaliste de recourir systématiquement à des échantillonnages de population et à des enquêtes pour évaluer les *outcomes* d'une entreprise d'économie sociale auprès de différents publics. Ce mode d'évaluation devrait en fait être réservé à des situations présentant une certaine ampleur, comme l'évaluation d'un projet public ou encore l'estimation de dommages environnementaux. Quant aux estimations de CAP via le prix de biens substitués ou complémentaires (préférences révélées), elles sont certes *a priori* davantage réalisables, mais elles s'avèrent dans les faits souvent difficiles à mener : en effet, les biens ne sont jamais parfaitement complémentaires ou substituables, et les estimations obtenues par cette voie sont en conséquence seulement indicatives - et non représentatives - de la valeur du bien à estimer¹¹.

On doit, d'une manière plus fondamentale, s'interroger sur la pertinence des évaluations monétaires de biens non marchands obtenues à partir des préférences (CAP), qu'elles soient révélées ou exprimées. La prétention de l'analyse économique à pouvoir tout mesurer monétairement est-elle fondée et est-il possible, en partant des préférences individuelles et des consentements à payer, d'obtenir des évaluations monétaires qui aient une véritable signification ? Chez nombre d'économistes, y compris parmi ceux qui occupent le champ du troisième secteur et de l'entreprise d'économie sociale (voir par exemple Handy, 2003), on relève une attitude bienveillante à l'égard de

¹¹ Les biens substitués par exemple peuvent rarement être considérés comme des biens procurant des services réellement équivalents au bien à estimer. Les suggestions proposées par les guides du SROI sont à cet égard très critiquables. Ainsi (voir ESSEC, 2011, p. 36), peut-on considérer que l'impact que constitue l'amélioration de la santé mentale de personnes handicapées bénéficiant des services d'encadrement d'une association peut s'évaluer aux coûts des séances de consultation psychologique qui ont pu être évitées ?

l'approche CAP pour l'évaluation des biens non marchands. Or, peut-on passer sous silence le fait que depuis qu'elle a été introduite dans le domaine de l'environnement, l'approche CAP a fait l'objet de très nombreuses critiques (voir notamment Hausman, 1993) ? Ces critiques sont non seulement d'ordre méthodologique (notamment concernant la possibilité de recueillir des données représentatives), mais aussi et surtout, comme le montre le tableau 2, de nature conceptuelle, car liées aux hypothèses sous-jacentes à la méthode (voir Mertens & Marée, 2012, pour plus de détails).

L'indétermination des préférences des individus à l'égard des biens non marchands, l'indétermination des variations d'utilité, les difficultés dans la prise en compte des valeurs dites de "non-usage" et, enfin, les limites liées à la simple agrégation des préférences individuelles, sont autant d'arguments qui plaident pour considérer que les évaluations monétaires obtenues pour les biens non marchands dans le cadre de l'approche du CAP sont largement sujettes à caution. Malheureusement, les présupposés du modèle étant le plus souvent implicites et rarement mis en avant, ses limites sont largement occultées par l'attrait que présentent les évaluations qu'il est sensé pouvoir générer. Il n'est dès lors pas vraiment étonnant que la littérature relative à l'analyse SROI préconise sans réserves le recours aux évaluations monétaires fondées sur le CAP, comme si ces dernières ne suscitaient aucun débat. En réalité, les critiques adressées depuis une vingtaine d'années à l'égard des évaluations monétaires faites dans le domaine environnemental, s'appliquent intégralement aux tentatives d'évaluations d'impacts à l'aide du CAP préconisées dans le cadre du SROI.

Tableau 2 : Les limites conceptuelles de l'approche CAP pour les biens non marchands

	Hypothèses	Objections	Conséquences
1	Tous les individus maximisent leur fonction d'utilité à l'égard de tous les états du monde (axiomes de complétude et de transitivité)	Rationalité limitée du consommateur	Indétermination des préférences
2	Les individus attribuent une valeur monétaire à leurs variations d'utilité (hypothèse de cardinalité de l'utilité)	Rationalité limitée du consommateur	Indétermination des variations d'utilité
3	L'utilité est assimilée au bien-être individuel	Existence de valeurs de "non-usage" non réductibles à des variations de bien-être	Non (ou mauvaise) prise en compte des valeurs de non-usage
4	La valeur d'un bien est la simple somme des valeurs subjectives individuelles	"Conscience limitée" du consommateur : existence de valeurs "socialement construites" distinctes de la somme des valeurs subjectives individuelles	Non (ou mauvaise) prise en compte des valeurs sociales

En résumé, attribuer un prix fictif à une production non marchande soulève nombre de problèmes méthodologiques et conceptuels qui rendent, à notre avis, cette approche inappropriée pour mesurer la production élargie d'une entreprise d'économie sociale et donc sa "véritable" valeur ajoutée.

Conclusions

L'analyse que nous venons de mener sur la définition et la mesure de la production de l'entreprise d'économie sociale débouche sur un apparent paradoxe. D'une part, nous montrons que la production de ce type d'entreprise comporte une dimension non marchande largement sous-évaluée par la comptabilité nationale et qu'il conviendrait d'adopter une définition élargie de cette production qui inclut les impacts de l'entreprise sur ses bénéficiaires directs mais aussi sur la collectivité. Mais d'autre part, passant en revue les deux manières de mesurer une production non marchande - mesure comptable et approche économique -, nous arrivons à la conclusion qu'aucune d'elles ne peut déboucher sur une mesure monétaire exhaustive et fiable des impacts engendrés par l'entreprise d'économie sociale. En d'autres termes, il ne semble pas exister de méthode de calcul appropriée pour mesurer adéquatement la contribution de l'entreprise d'économie sociale au PIB.

Ce paradoxe réside en fait dans les limites du cadre de la comptabilité nationale pour saisir une production dans toutes ses dimensions. Ce cadre ne permet pas en effet de comptabiliser les impacts directs et indirects – qu'ils soient positifs ou négatifs – d'une activité productive, dès lors que ces impacts ne donnent pas lieu à des flux comptables au niveau de cette activité (on pourrait parler à cet égard de "non-internalisation" des impacts). Les atteintes environnementales de l'industrie constituent un bon exemple d'impacts négatifs qui ne sont pas pris en compte dans l'estimation de sa valeur ajoutée et de sa contribution au PIB¹². De même, les unités productives qui génèrent, par nature beaucoup d'impacts positifs – les entreprises d'économie sociale, mais aussi, rappelons-le, les services publics – se voient attribuer par la comptabilité nationale une valeur ajoutée qui n'est pas représentative de leur réel apport sociétal.

Définir précisément la production de l'entreprise d'économie sociale étant une préoccupation légitime autant que nécessaire, il importe dès lors d'être conscient des limites des outils de mesure proposés par la comptabilité nationale et l'analyse économique. Cela n'implique en rien de renoncer à la mesure de la valeur ajoutée des entreprises d'économie sociale et de leur contribution au PIB, que ce soit selon les normes actuelles de la comptabilité nationale ou en fonction de nouvelles avancées éventuelles. Mais il faut se garder d'interpréter ces

¹² Si le PIB ne comptabilise pas directement les externalités (qu'elles soient positives ou négatives), celles-ci peuvent néanmoins exercer *indirectement* une influence sur le PIB, et ce dans un sens généralement contraire à celui escompté. Par exemple, la pollution de l'eau ou des sols - externalité négative - peut susciter des dépenses correctrices qui augmentent le PIB.

estimations comme mesurant la production effective des entreprises d'économie sociale.

La notion de "production élargie" que nous proposons implique en effet la définition d'un autre cadre que celui de la comptabilité nationale : concrètement, au-delà de la notion classique de valeur ajoutée - grandeur monétaire mesurant la contribution au PIB - , il conviendrait d'inscrire la mesure de la production des entreprises d'économie sociale (et même celle des services publics) dans une démarche complémentaire qui renoncerait à une mesure unique, de surcroît monétaire, et même éviterait toute idée de "valeur". Bien entendu, cette suggestion, si elle a le mérite d'être intellectuellement satisfaisante, signifie *de facto* un quasi-renoncement à travailler cette question au niveau macroéconomique.

L'arbitrage se situe bien là. Soit on tente d'être complet et la complexité des questions en jeu - et en particulier la définition et la mesure des impacts engendrés sur les individus - milite pour une mesure de la production fondée sur un ensemble ordonné d'indicateurs complémentaires, quantitatifs et qualitatifs, monétaires et non monétaires. Et cela rend impossible toute tentative d'agrégation. Soit, on cherche à travailler sur le plan macroéconomique, et on doit renoncer à produire des données reflétant de manière satisfaisante la production au sens large des entreprises d'économie sociale. Un chemin se dessine pourtant entre ces deux voies opposées. Les comptes satellites invitent à développer et à utiliser des indicateurs quantitatifs non monétaires spécifiques aux branches d'activité ou aux types d'organisation. Ces indicateurs peuvent également être utilisés lorsqu'on cherche à mener des évaluations multicritères de politiques publiques et/ou à comparer dans le temps et dans l'espace la production des entreprises d'économie sociale. Nous renvoyons à cet égard aux chapitres signés par Archambault et par Artis et al. dans CIRIEC - Bouchard M.J. et Rousselière D., *The Worth of the Social Economy*, 6^{ème} ouvrage de la Collection 'Economie sociale et Economie publique', Peter Lang, à paraître.

Bibliographie

Banque mondiale, Commission européenne, Fonds monétaire international, Organisation de coopération et de développement économique, Organisation des Nations Unies (2009), *Système de comptabilité nationale 2008*, New York.

Barrea, J. & Monzón, J.L. (2006), *Manuel pour l'établissement des comptes satellites des entreprises de l'économie sociale : coopératives et mutuelles*, CIRIEC.

Bouchard, M. J., Ferraton, C. & Michaud, V. (2008), "First Steps of an Information System on the Social Economy: Qualifying the Organizations", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 26 no 1, avril 2008, p. 7-24.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2011), « Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective européenne », *RECMA, revue internationale de l'économie sociale*, 319, p. 18-36.

ESSEC (2011), *Guide du retour social sur investissement (SROI)*, Les Cahiers de l'Institut de l'Innovation et de l'Entrepreneuriat Social, Cergy Pontoise (traduction et adaptation en français de Nicholls, J., Lawlor, E., Neitzert, E. & Goodspeed, T. (2009), *A guide to social return on investment*, Office of the Third Sector, The Cabinet Office, Londres).

Gadrey, J. (2002), « Les bénéfiques collectifs des activités de l'économie sociale et solidaire : une proposition de typologie, et une réflexion sur le concept d'externalités », *Working paper*, Université de Lille 1.

Handy, F. (2003), Review of *The Price of Virtue* (2001), in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 32, n°3, sept. 2003, p. 481-485.

Hausman, J.A. (ed.) (1993), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam.

Institut des Comptes Nationaux (2012), *Le compte satellite des institutions sans but lucratif 2009-2010*, Banque Nationale de Belgique, Bruxelles.

Kahneman, D. & Knetsch, J. L. (1992), "Valuing Public Goods: the Purchase of Moral Satisfaction", in *Journal of Environmental Economics and Management*, n° 22, Elsevier, Amsterdam, p. 57-70.

Kaminski, P. (2006), *Les associations en France et leur contribution au PIB. Le compte satellite des institutions sans but lucratif en France*, ADDES, Février 2006, Nanterre.

Mertens, S. & Marée, M. (2013), "La 'performance' de l'entreprise sociale" : définition et techniques de mesure", in *Revue Internationale PME*, vol. 25, n° 3-4, p. 91-122.

Mertens, S. & Marée, M. (2012), "The Limits of the Economic Value in Measuring the Global Performance of Social Innovation", in Nicholls, A. & Murdock, A. (eds), *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*, Palgrave MacMillan, Basingstoke.

Mertens, S. & Marée, M. (2010), « Les contours de l'entreprise sociale », in Mertens, S. (ed), *La gestion des entreprises sociales*, Edipro, Liège.

Mertens S. (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Liège.

Perrot, P. (2006), « Définition et mesure de la 'valeur ajoutée sociale' dans les associations », in *RECMA, revue internationale de l'économie sociale*, vol. 301, p. 42-60.

Statistique Canada (2009), *Compte satellite des institutions sans but lucratif et du bénévolat. 2007*, décembre 2009.

United Nations (2003), *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts*, United Nations Publications, New York.

This yearly series of working papers (WP) aims to publish essentially works in English or in French resulting from the scientific network of CIRIEC and more specifically its working groups. The WP are submitted to a review process and are published under the responsibility of the President of the International Scientific Council, the president of the scientific Commissions or the working groups coordinators and of the editor of the CIRIEC international scientific journal, the *Annals of Public and Cooperative Economics*.

These contributions may be published afterwards in a scientific journal or book.

The contents of the working papers do not involve CIRIEC's responsibility but solely the author(s)' one.

The submissions are to be sent to CIRIEC, Université de Liège au Sart Tilman, Bât B33 (bte 6), BE-4000 Liège, Belgique.

Cette collection annuelle de Working Papers (WP) est destinée à accueillir essentiellement des travaux en français ou en anglais issus du réseau scientifique du CIRIEC et en particulier de ses groupes de travail. Les WP font l'objet d'une procédure d'évaluation et sont publiés sous la responsabilité du président du Conseil scientifique international, des présidents des Commissions scientifiques ou des coordinateurs des groupes de travail et de la rédactrice de la revue scientifique internationale du CIRIEC, les *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*.

Ces contributions peuvent faire l'objet d'une publication scientifique ultérieure.

Le contenu des WP n'engage en rien la responsabilité du CIRIEC mais uniquement celle du ou des auteurs.

Les soumissions sont à envoyer à l'adresse du CIRIEC, Université de Liège au Sart Tilman, Bât B33 (bte 6), BE-4000 Liège, Belgique.

Publications

- 2015/01 Stability in a Network Economy: The Role of Institutions
Robert P. GILLES, Emiliya A. LAZAROVA & Pieter H.M. RUYS
- 2015/02 L'économie sociale compte-t-elle ? Comment la compte-t-on ?
Représentations de l'économie sociale à travers les indicateurs statistiques
Amélie ARTIS, Marie J. BOUCHARD & Damien ROUSSELIÈRE
- 2015/03 Cadre conceptuel de qualification des entités de l'économie sociale
dans les statistiques
Marie J. BOUCHARD, Paulo CRUZ FILHO & Martin ST-DENIS
- 2015/04 La construction de la statistique de l'économie sociale et solidaire (ESS)
en France : une mobilisation progressive d'acteurs très divers
Danièle DEMOUTIER, Elisa BRALEY, Thomas GUÉRIN
& Daniel RAULT
- 2015/05 Que « produit » l'entreprise d'économie sociale ?
Sybille MERTENS & Michel MARÉE

CIRIEC (International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy) is a non governmental international scientific organization.

Its **objectives** are to undertake and promote the collection of information, scientific research, and the publication of works on economic sectors and activities oriented towards the service of the general and collective interest: action by the State and the local and regional public authorities in economic fields (economic policy, regulation); public utilities; public and mixed enterprises at the national, regional and municipal levels; the so-called "social economy" (not-for-profit economy, cooperatives, mutuals, and non-profit organizations); etc.

In these fields CIRIEC seeks to offer information and opportunities for mutual enrichment to practitioners and academics and for promoting international action. It develops activities of interest for both managers and researchers.

Le CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative) est une organisation scientifique internationale non gouvernementale.

Ses **objectifs** sont d'assurer et de promouvoir la collecte d'informations, la recherche scientifique et la publication de travaux concernant les secteurs économiques et les activités orientés vers le service de l'intérêt général et collectif : l'action de l'Etat et des pouvoirs publics régionaux et locaux dans les domaines économiques (politique économique, régulation) ; les services publics ; les entreprises publiques et mixtes aux niveaux national, régional et local ; l'économie sociale : coopératives, mutuelles et associations sans but lucratif ; etc.

Le CIRIEC a pour but de mettre à la disposition des praticiens et des scientifiques des informations concernant ces différents domaines, de leur fournir des occasions d'enrichissement mutuel et de promouvoir une action et une réflexion internationales. Il développe des activités qui intéressent tant les gestionnaires que les chercheurs scientifiques.



International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy - aisbl
Centre international de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative - aisbl

Université de Liège au Sart-Tilman
Bât. B33 - bte 6
BE-4000 Liège (Belgium)

Tel. : +32 (0)4 366 27 46
Fax : +32 (0)4 366 29 58
E-mail : ciriec@ulg.ac.be
<http://www.ciriec.ulg.ac.be>