



- Centre d'Economie Sociale -

Les impacts collectifs de l'insertion

Définition, typologie et techniques de mesure

Michel MAREE
Chargé de recherches

Rapport rédigé dans le cadre du contrat de recherche
"Economie sociale, intégration sociale et développement durable"
De la Politique scientifique fédérale

- Mai 2005 -

Table des matières

	page
Introduction	3
Section 1 : Définition des impacts collectifs	6
1. La notion d'impact collectif	6
2. L'impact collectif comme <i>bien collectif</i>	8
3. L'impact collectif comme <i>impact macroéconomique</i>	9
4. Eléments d'interprétation complémentaires de la notion d'impact collectif	11
5. Aperçu critique des autres terminologies utilisées pour désigner les impacts collectifs	13
Section 2 : Typologie des impacts collectifs de l'insertion	15
1. Les trois "produits" de l'ESI	15
2. Les impacts collectifs des ESI : essai de typologie	17
Section 3 : Techniques de mesure des impacts collectifs	24
Introduction	24
1. La mesure des impacts macroéconomiques : l'analyse d'incidence	27
a) L'analyse d'incidence	27
b) L'impact sur le budget public	30
2. La mesure des biens collectifs	35
a) Mesure comptable de la production non marchande : <i>les ressources mobilisées</i>	35
b) Mesure économique de la production non marchande : <i>le calcul d'optimisation</i>	38
c) La mesure économique des biens collectifs à l'aide d' <i>indicateurs</i> (analyse ACE)	41
d) La mesure économique des biens collectifs via la <i>valorisation monétaire</i> (analyse ACB)	46
3. La valeur économique (VE) des biens collectifs : enjeux, méthodes de mesure et limites	52
a) Valeur économique et choix social	52
b) La valeur économique basée sur les <i>préférences révélées</i> (techniques indirectes)	55
c) La valeur économique basée sur les <i>préférences exprimées</i> (techniques directes)	58
d) Les limites de la valeur économique des biens collectifs	65
Conclusion	79
Annexe 1 : Typologie des impacts collectifs des ESI	81
Annexe 2 : Définition de la valeur économique	83
Annexe 3 : Définitions et sigles	84
Bibliographie	87

Introduction

Au sein de l'économie sociale, le champ de l'insertion rassemble un foisonnement d'initiatives économiques qui visent à procurer à des personnes défavorisées exclues du marché du travail (chômeurs, bénéficiaires du CPAS, personnes souffrant de handicaps physiques ou mentaux, ...) différentes formes d'accueil et d'encadrement en vue de leur réinsertion socioprofessionnelle. Il peut s'agir d'une simple activité occupationnelle, mais aussi d'une formation, d'un emploi temporaire d'attente, voire même d'un contrat de travail à durée indéterminée. Entreprises d'insertion, entreprises de formation par le travail, entreprises de travail adapté, régies de quartier, *invoegbedrijven*, *sociale werkplaatsen*, *beschutte werkplaatsen*,... sont parmi les principales appellations qui témoignent en Belgique de la diversité de ce type d'initiatives. A l'échelon européen, les recherches réalisées dans le cadre du réseau EMES ont permis de recenser et d'analyser, dans dix pays, pas moins de 39 catégories *d'entreprises sociales d'insertion* (ESI)¹, vocable qui tend aujourd'hui à désigner l'ensemble des initiatives d'insertion de l'économie sociale².

Les premiers bénéficiaires des entreprises sociales d'insertion sont bien entendu les personnes défavorisées qui constituent leur public-cible. Mais en raison de leur contribution à la réinsertion professionnelle de ce type de public, ces entreprises sont également réputées engendrer au bénéfice de la collectivité d'importants effets positifs. "Bénéfices collectifs", "plus-value sociale", "externalités", ..., sont autant de termes que l'on rencontre de plus en plus souvent pour désigner les avantages que la collectivité dans son ensemble retire des actions d'insertion : effet sur le budget public, amélioration du fonctionnement du marché du travail, raffermissement des liens sociaux, ... Pour des raisons que nous aurons l'occasion de développer dans la première section, nous proposons de désigner ici par *impacts collectifs* les effets indirects de l'insertion bénéficiant à l'ensemble de la collectivité.

La mise en évidence des impacts collectifs de l'insertion est cruciale, pour au moins deux raisons. Ces impacts sont d'abord de nature à justifier les politiques publiques de soutien des entreprises sociales d'insertion. En effet, on peut dans une large mesure les interpréter comme correspondant à une production de bien public ou collectif au sens de l'analyse économique³. En raison de son caractère non marchand (un bien collectif ne peut être médiatisé par le marché), cette production devrait faire l'objet d'un financement public et ne pas reposer sur les seules ressources de l'entreprise. En second lieu, en cas de soutien public de différents dispositifs d'insertion, l'identification des impacts collectifs permet en principe de comparer plus correctement le "return" des sommes investies et d'affecter d'une manière plus optimale les ressources publiques.

Malheureusement, bien que de plus en plus évoquée dans les écrits économiques, la notion d'impact collectif reste encore relativement floue et sujette à de nombreux débats

¹ Projet PERSE (2001-2004). Pour plus d'informations, se référer au site du réseau EMES : www.emes.net

² Dans la suite du texte, nous serons parfois conduits à utiliser, par souci de simplification, le vocable "insertion" pour désigner l'ensemble des ESI. Par exemple, la phrase "les impacts collectifs de l'insertion" devra se lire "les impacts collectifs des entreprises sociales d'insertion".

³ Un bien collectif (ou "public") donne lieu à une consommation caractérisée par la non-rivalité (la consommation d'un agent n'empêche pas celle d'un autre agent) et la non-exclusion (aucun agent n'est exclu de la consommation).

contradictoires, comme en témoignent d'ailleurs la diversité mais aussi le manque de délimitation claire des termes utilisés. L'ambition du présent travail est de combler ces lacunes et de circonscrire la problématique des impacts collectifs de l'insertion, sur le plan :

- du contenu même du concept, en en donnant une *définition* la plus rigoureuse possible;
- des formes que prennent les impacts collectifs, en en proposant une *typologie* appliquée au cas de l'insertion;
- des modalités de mesure et d'évaluation des impacts collectifs, en analysant plus particulièrement le cas de l'*évaluation économique*.

Le troisième point – l'évaluation économique – mérite ici un bref commentaire. Par valeur économique, on entend la mesure monétaire d'une production correspondant à son prix sur le marché, ou, s'il n'existe pas (bien non marchand), au *consentement à payer* (CAP)⁴ des individus. Depuis une vingtaine d'années, des techniques ont été développées par les économistes pour évaluer les biens non marchands (et en particulier les biens collectifs) en reconstituant le "prix" ou CAP pour ces biens à partir des préférences individuelles. La principale de ces techniques est la *méthode de l'évaluation contingente* (CVM⁵), qui consiste à demander par voie d'enquêtes aux particuliers d'exprimer leur consentement à payer dans l'hypothèse où le bien en question serait proposé sur un marché, qualifié dès lors d'hypothétique. Initialement appliquée aux biens environnementaux et à la santé, cette méthode tend à se généraliser à d'autres catégories de biens. Ainsi, un ouvrage paru récemment propose d'évaluer monétairement les services fournis par les *nonprofit organizations* (NPO) au Royaume-Uni en recourant à l'évaluation contingente⁶.

L'objet de ce rapport est de donner, sans doute pour la première fois, une vision synthétique mais complète des problèmes d'identification et de mesure posés par les impacts collectifs. Même si nous recourons largement à des concepts et à des théories économiques, nous n'avons cependant pas réalisé un travail purement académique destiné uniquement à des spécialistes de la valeur économique. Nous avons plutôt cherché à dresser l'état de la question des impacts collectifs *pour tout public intéressé par la problématique de l'insertion*⁷. Il s'agit en premier lieu des chercheurs dans le domaine de l'économie sociale, mais nous nous adressons également aux acteurs de terrain ainsi qu'aux milieux politiques. Les acteurs de terrain, et les responsables d'entreprises sociales d'insertion en particulier, sont régulièrement confrontés à la nécessité de justifier les aides publiques dont les bénéficient. Dans ce contexte, ils se présentent souvent comme des "demandeurs" d'estimations chiffrées portant sur les avantages collectifs de leur action. Il est dès lors nécessaire qu'ils puissent connaître les possibilités d'obtenir de telles informations, et juger de la pertinence des évaluations proposées par l'économiste. Quant aux besoins des milieux politiques, nous avons souligné plus haut l'importance d'une correcte affectation des ressources publiques. Il peut dès lors être tentant pour l'homme politique de se tourner vers l'économiste pour disposer d'évaluations monétaires des impacts des dispositifs d'insertion, ce qui implique obligatoirement d'avoir une bonne connaissance de la portée de ce type d'estimations.

Le plan de ce rapport correspond aux trois problématiques des impacts collectifs que nous venons de mentionner. Ainsi, dans une première section, on tente d'élaborer une définition

⁴ En anglais, *willingness to pay* (WTP).

⁵ Nous adopterons ici le sigle de l'expression anglaise (*contingent valuation method*) largement répandue, y compris dans les écrits francophones.

⁶ *The Price of Virtue – The Economic Value of the Charitable Sector* (F. Foster et al., 2001).

⁷ Le lecteur intéressé par des développements plus fouillés se reportera avec profit aux nombreuses références citées.

rigoureuse et très générale des impacts collectifs, non sans justifier le choix du terme "impact" par rapport aux autres appellations existantes. La deuxième section établit une typologie des impacts collectifs appliquée au cas particulier de l'entreprise sociale d'insertion. Enfin, dans la troisième section, on aborde la question de la mesure des impacts collectifs, en réservant une place particulière à l'évaluation économique des biens collectifs et à la méthode de l'évaluation contingente.

Enfin, pour faciliter la lecture, on trouvera en fin de rapport un glossaire des principales notions utilisées dans le texte.

Section 1 : Définition des impacts collectifs

Dans cette section, nous définirons d'abord la notion d'impact collectif (point 1), avant de décrire successivement les deux catégories d'impacts que nous proposons d'identifier, à savoir, l'impact collectif comme *bien collectif* (point 2), et l'impact collectif comme *impact macroéconomique* (point 3). Nous apporterons ensuite quelques éléments d'interprétation complémentaires de l'impact collectif (point 4), avant d'évoquer brièvement les limites des autres appellations rencontrées pour désigner ce concept (point 5)⁸.

1. La notion d'impact collectif

Par définition, une entreprise produisant un bien collectif engendre des avantages bénéficiant à l'ensemble de la collectivité. C'est par exemple le cas d'une entreprise sociale d'insertion qui se livre à la réhabilitation de sites industriels. Mais la collectivité peut aussi trouver un avantage dans d'autres situations. La notion d'impact collectif trouve au départ sa justification dans l'existence d'effets positifs qui sont ressentis par la collectivité tout en résultant d'une production ayant au départ une dimension *privée*, c'est-à-dire donnant lieu à une consommation individuelle caractérisée par la rivalité et l'exclusion.

Parce qu'ils sont relativement peu "visibles", ces avantages méritent une attention particulière. Pour définir la notion d'impact collectif d'une activité productive, nous proposons de nous référer à la littérature, relativement abondante, qui traite de l'évaluation de projets⁹. Evaluer un projet ou un programme d'action revient notamment à identifier les effets de ce projet en fonction de différents objectifs. Traditionnellement, on identifie trois catégories d'objectifs auxquels sont associés autant de type d'effets :

Tableau 1: Objectifs et résultats d'un projet

Type d'objectifs	Type d'effets	Exemples (cas d'une EFT)
Objectifs opérationnels	<i>Réalisations</i> : prestations effectuées dans le cadre du projet	Nombre d'heures de formation et d'encadrement
Objectifs spécifiques	<i>Résultats</i> : avantages immédiats pour les destinataires directs	Qualification accrue des stagiaires
Objectifs globaux	<i>Impacts</i> : conséquences des résultats engendrés par le projet	<u>Directs</u> : employabilité accrue des stagiaires <u>Indirects</u> : Amélioration du marché du travail

Les *réalisations* correspondent aux prestations effectuées dans le cadre du projet. Dans le cas d'une EFT, il s'agit des heures de formation et d'encadrement des stagiaires. Les *résultats* d'un

⁸ La rédaction de certains passages de cette section a bénéficié de discussions tenues lors d'une réunion de travail sur les "bénéfices collectifs" organisée le 30 septembre 2002 à Charleroi à l'initiative du CERISIS (Centre de Recherches Interdisciplinaires pour la Solidarité et l'Innovation Sociale). Nous tenons à remercier ici tous les participants à cette réunion pour leur apport à ce chapitre, et en particulier Francesca Petrella pour ses nombreux conseils.

⁹ Voir, à titre d'exemples, R. Pawson et N. Tilley (1997), et Commission européenne (1999).

projet représentent les avantages immédiats obtenus par les "destinataires directs"¹⁰, c'est-à-dire les agents qui bénéficient directement des prestations réalisées. Dans le cas de l'EFT, les destinataires directs sont les stagiaires, qui bénéficient d'une qualification accrue grâce à leur passage dans l'EFT.

Les *impacts* d'un projet représentent les conséquences, pour l'environnement socio-économique, des résultats engendrés par le projet. Il est nécessaire ici d'opérer une distinction entre impacts directs et impacts indirects :

- les impacts directs sont les conséquences qui "*apparaissent ou qui perdurent à moyen terme chez les destinataires directs*"¹¹, à l'exclusion de toute répercussion sur d'autres publics. Exemple : employabilité accrue des stagiaires formés dans une EFT, c'est-à-dire plus grande aptitude à trouver un emploi;
- les impacts indirects représentent "*toutes les conséquences qui affectent, à court ou moyen terme, des personnes ou des organismes qui ne sont pas des destinataires directs*"¹². Exemple : la qualification accrue des stagiaires de l'EFT à l'issue de la formation se traduit par une amélioration de leur adaptabilité et de leur productivité, qui profite aux entreprises locales, et plus généralement à la collectivité en tant que telle (augmentation du capital humain et amélioration du marché du travail).

Les impacts indirects sont donc ceux qui se propagent dans l'environnement socio-économique au-delà des destinataires directs du projet. Nous définirons ici les *impacts collectifs* comme étant les impacts indirects d'un projet qui concernent la *collectivité dans son ensemble*. Cette dernière expression signifie que, dans un périmètre donné (pays, région, sous-région,...), tout les agents sans exception sont des destinataires indirects de impacts. Dans les exemples précédents, l'amélioration du fonctionnement du marché du travail suite à la formation en EFT de personnes au départ peu qualifiées représente un impact collectif dans le périmètre considéré.

La définition qui précède (l'impact collectif interprété comme impact indirect) est fondée sur le cas le plus fréquent où l'impact collectif résulte de la production d'un bien privé. Mais par extension, elle peut s'appliquer également au cas de la production d'un bien collectif évoquée plus haut : dans cette hypothèse, les impacts directs sont déjà en soi des impacts collectifs.

Dans la suite de la présente section, nous analysons plus en détails le contenu du concept d'impact collectif en privilégiant dans nos exemples le cas d'un bien produit par une entreprise sociale d'insertion. Ce faisant, nous opérons une distinction fondamentale entre deux catégories d'impact :

- l'impact collectif envisagé comme *bien collectif* (point 2). L'impact est ici interprété comme une "externalité" au sens de l'analyse microéconomique;
- l'impact collectif considéré comme *impact macroéconomique* (point 3), qui désigne l'incidence de la production de l'entreprise sur les grands agrégats économiques (PIB, niveau des prix, budget public,...).

¹⁰ Dénommés aussi "bénéficiaires" ou usagers". Ces deux termes peuvent cependant, selon le contexte, être trop large dans leur acception.

¹¹ Commission européenne (1999), vol.1 p.107.

¹² Commission européenne (1999), vol.1 p.107.

2. L'impact collectif comme *bien collectif*

Considérons l'exemple d'une entreprise sociale d'insertion active dans la collecte et le recyclage de déchets. Outre les produits de recyclage eux-mêmes, cette entreprise produit à priori deux biens privés : d'une part, un service "insertion" fourni à des personnes défavorisées; d'autre part, un service "collecte" fourni aux ménages. Ménages et personnes défavorisées sont deux catégories de destinataires directs, ou bénéficiaires de l'entreprise.

En réalité, d'autres agents bénéficient également des services "insertion" et "collecte". Dans la mesure où ceux-ci contribuent à la cohésion sociale, à une meilleure utilisation des ressources, à la protection de l'environnement,..., ils engendrent également des impacts indirects bénéficiant à l'ensemble de la collectivité. Ces impacts collectifs sont une catégorie particulière des *externalités* définies par l'analyse économique.

La notion d'externalité introduite par A.C. Pigou correspond à l'origine à la distinction entre *coûts privés* et *coûts sociaux* : une externalité est présente quand l'action d'un producteur a un impact (positif ou négatif) sur les coûts d'un autre producteur, sans que cet impact ne soit pris en compte par le marché, c'est-à-dire sans qu'il n'ait d'incidence sur les coûts du premier producteur. Le coût social diffère alors du coût privé. Plus généralement, on parle d'externalité quand le bien-être (utilité) d'un consommateur ou la fonction de production d'une firme sont directement affectés par l'action d'un autre agent. Le mot "directement" signifie que l'on exclut tous les effets médiatisés par les prix¹³.

Quand les effets externes sont ressentis par toute une catégorie d'agents, on parle de façon générale d'externalités multilatérales, et d'*externalités multilatérales non rivales* si de surcroît l'externalité est subie sans rivalité. On remarque que dans cette hypothèse, l'externalité a les caractéristiques d'un bien (ou mal) collectif¹⁴. Les impacts collectifs envisagés dans cette section doivent être interprétés comme des externalités multilatérales non rivales *et ayant donc la nature d'un bien collectif*. Ils apparaissent en fait dans deux situations :

a) Dans le cas le plus courant, donné à titre d'exemple ci-dessus, l'entreprise produit un bien privé qualifié de *quasi-collectif*, c'est-à-dire un bien privé engendrant des externalités multilatérales non rivales¹⁵ : ce bien comporte une composante privée (donnant lieu à une consommation dite "individuelle, c'est-à-dire rivale et exclusive), mais aussi une composante collective (donnant lieu à une consommation dite "collective", c'est-à-dire non rivale et non exclusive) représentée par les externalités. L'impact collectif correspond dans ce cas à la *composante collective du bien*.

b) La seconde situation, moins fréquente, est celle où l'entreprise produit au départ un *bien collectif* : l'existence d'externalités est alors banale et tient à la nature intrinsèquement

¹³ Voir A. Mas-Colell et al. (1995), p.352. On parle parfois d'externalités "technologiques" (*technological externalities*) pour bien souligner le fait que les effets considérés ici résultent de la présence d'arguments dans les fonctions d'utilité ou de production elles-mêmes, par opposition aux externalités dites "pécuniaires" (*pecuniary externalities*) qui interviennent par le biais des prix et des contraintes budgétaires des agents (voir C.V. Brown et P.M. Jackson, 1990, p.38).

¹⁴ Voir A. Mas-Colell et al. (1995), p.364-365.

¹⁵ Relèvent notamment de cette catégorie les services de formation, de santé, d'action sociale,... La reconnaissance des externalités par les pouvoirs publics se traduit souvent par un soutien financier (ces biens sont alors qualifiés de "tutélaires"), ce qui revient en quelque sorte à "internaliser" l'impact collectif.

collective (et donc non marchande) du service fourni. Ici, l'impact collectif correspond à la production du *bien collectif lui-même*.

L'impact collectif lié à la production d'une entreprise sociale d'insertion équivaut donc, dans l'optique considérée ici, soit à la production directe d'un bien collectif pur, soit à la composante collective d'un bien quasi-collectif. Dans les deux cas, cet impact collectif a la nature d'un bien collectif produit par l'entreprise. Dans la suite du texte, nous désignerons par "bien collectif" (BC) ce type d'impact¹⁶.

3. L'impact collectif comme *impact macroéconomique*

La première catégorie d'impacts collectifs décrite au point précédent représente la dimension collective de la production de l'ESI. Ces impacts correspondent à une partie de la production de l'entreprise (insertion, protection de l'environnement,...) et sont ainsi assimilables à un *output*. En ce sens, les tentatives de mesure monétaire de ces impacts (dont il sera question par la suite) reviennent à estimer la *contribution directe* à la valeur ajoutée (PIB) de la partie collective de la production de l'ESI.

Mais l'ESI génère également une autre catégorie d'impacts collectifs, liés précisément à l'incidence de son activité productive dans les flux macroéconomiques. Ces impacts sont en fait de deux types, correspondant eux-mêmes à deux types d'effets, les *effets induits* et les *effets dérivés*. Nous appellerons *impacts macroéconomiques* (IM) les impacts collectifs résultant des effets induits et des effets dérivés exercés par l'activité de l'ESI, dans le périmètre considéré (pays, région,...) sur les grands agrégats économiques que sont le PIB, le volume de l'emploi, le niveau général des prix, ...

Les effets induits

La production de l'ESI s'accompagne des dépenses qui, adressées aux autres agents, exercent des effets induits (ou d'entraînement) sur l'économie en général. Pour prendre l'exemple des dépenses en personnel, les revenus supplémentaires distribués par l'entreprise vont, par vagues successives de dépenses de consommation et suivant le principe bien connu du multiplicateur, donner lieu *in fine*, au niveau macroéconomique, à un supplément de production supérieur à la production initiale. A cet impact sur la production (PIB) correspond un impact en termes d'emplois, fonction lui du multiplicateur de l'emploi.

Les effets dérivés

La production de l'ESI a également des effets sur l'activité économique en termes de *dépenses évitées*. Ces effets que nous qualifions de dérivés, sont plutôt structurels et proviennent du fait que les services fournis par l'entreprise tendent en général à réduire à terme les besoins de la collectivité par rapport à certaines catégories de dépenses, notamment en matière de santé, de sécurité publique, de services sociaux, ... , pour ne parler que des effets dus à la mission d'insertion proprement dite. La réduction de ces dépenses, qu'elles soient privées ou

¹⁶ Nous préférons utiliser l'expression "bien collectif" plutôt qu'"externalité" (comme on la rencontre parfois) pour désigner cette catégorie d'impact collectif, car la première expression rend mieux compte de l'aspect collectif du concept.

publiques, doit être considérée comme un impact collectif positif de l'activité de l'entreprise sociale d'insertion.

Le cas particulier du budget public

La fonction d'insertion de l'ESI a un effet direct sur le budget public sous la forme de recettes fiscales supplémentaires (impôt sur le revenu pour les personnes engagées,...), d'augmentations (subventions,...) et de réductions de dépenses (allocations de chômage, ...). Formellement, cette incidence directe peut être considérée comme une externalité (la marché n'est pas en jeu), de surcroît multilatérale et non rivale si l'on voit derrière les pouvoirs publics la collectivité qu'ils représentent. Elle relèverait donc de la première catégorie des impacts collectifs (biens collectifs). Cependant, nous préférons la considérer ici comme un impact macroéconomique et la traiter comme telle dans la suite de l'analyse. En effet, elle donne lieu à des flux dont l'analyse est généralement du ressort de l'approche macroéconomique. De plus ces flux sont de nature monétaire et impliquent des méthodes d'évaluation différentes de celles des biens collectifs. Enfin, à l'effet direct de l'ESI sur le budget public, il faut encore ajouter des effets induits (recettes fiscales supplémentaires liées l'augmentation de l'activité économique, ...) et dérivés (dépenses sociales évitées,...), qui sont en rapport étroit avec les effets macroéconomiques sur le PIB que nous venons d'évoquer.

Les effets de productivité

Il convient de traiter de la même manière les *effets de productivité* liés à la production des ESI. Ces effets de productivité apparaissent quand coexistent au moins deux solutions alternatives par rapport à un même besoin d'insertion. Imaginons que des d'initiatives associatives soient moins coûteuses en termes d'utilisation de facteurs de production que des opérateurs publics fournissant un service comparable, toutes autres choses étant égales par ailleurs (et notamment le contenu et la qualité du service). Cette réduction de coût, qui peut sembler a priori marginale au regard du reste de l'économie, revêt néanmoins la dimension d'un impact collectif, dans la mesure où une économie de moyens de production pour un résultat identique profite à l'ensemble de la collectivité. Cette économie peut elle aussi être interprétée comme une externalité (multilatérale et non rivale), mais pour les mêmes raisons que celles évoquées à propos de l'impact direct de l'ESI sur le budget public, elle se prête davantage à une analyse en termes d'impacts macroéconomiques¹⁷.

Notons que l'effet de productivité risque fort d'être plutôt négatif si l'on envisage l'ESI non par rapport à une solution alternative d'insertion, mais par rapport à d'autres entreprises. En effet, pour l'ESI qui s'appuie sur une production marchande dans un secteur concurrentiel, le recours à une main-d'œuvre par définition peu qualifiée et nécessitant un minimum d'encadrement entraîne normalement des coûts relativement plus élevés que ceux des entreprises traditionnelles. Dans cette hypothèse, il n'y pas d'effet de productivité positif à mettre au crédit de l'entreprise sociale d'insertion, et celle-ci doit justifier ses coûts plus élevés par l'existence d'impacts collectifs positifs plus importants.

¹⁷ Ajoutons qu'il serait paradoxal d'interpréter une économie de moyens de production comme étant une production de bien collectif.

4. Eléments d'interprétation complémentaires de la notion d'impact collectif

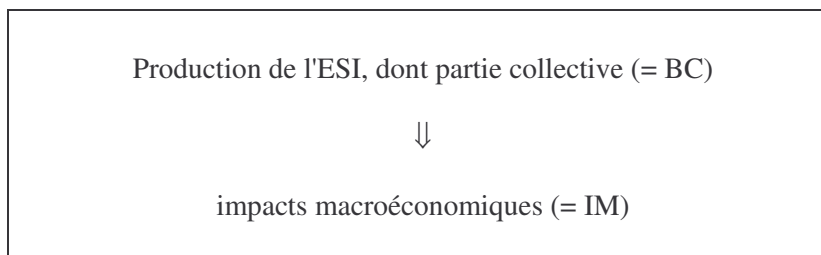
Le tableau suivant synthétise les deux catégories d'impacts collectifs de l'entreprise sociale d'insertion que nous venons de définir :

Tableau 2 : les deux catégories d'impacts collectifs de l'ESI

	Catégorie	Définition	Types d'impacts
Impact collectif (IC)	1. Bien collectif (BC)	Partie collective de la production (= correspondant à des externalités multilatérales non rivales)	- Bien collectif pur - Partie collective d'un bien quasi-collectif
	2. Impact macroéconomique (IM)	Effets exercés par la production de l'ESI sur le PIB, l'emploi, le budget public,...	- Effets induits - Effets dérivés

Cette présentation appelle quelques commentaires :

a) Insistons d'abord une nouvelle fois sur la différence conceptuelle entre ces deux catégories d'impact : l'impact comme bien collectif (BC) est une *production de service*, une contribution directe de l'entreprise à la valeur ajoutée de l'économie. S'agissant du PIB, cette contribution est toutefois virtuelle, car tant les conventions de la comptabilité nationale que les problèmes liés à l'évaluation monétaire de ces impacts (par nature non marchands) se traduisent généralement par une sous-estimation, voire par une non prise en compte de cette contribution dans les statistiques. L'impact collectif vu comme impact macroéconomique (IM) représente quant à lui *l'incidence réelle, induite ou dérivée, de la production de l'entreprise* sur les grands agrégats macroéconomiques :



b) Comme nous l'avons dit plus haut, ces deux catégories d'impacts collectifs impliquent également des modes de valorisation différents : dans le premier cas (BC), on touche à la problématique complexe de la valeur de la production des biens collectifs (ou publics); dans le second cas (IM), il convient d'appliquer les méthodes comptables d'estimation des flux macroéconomiques pour évaluer ces impacts, pour autant que les données nécessaires soient disponibles.

c) Il est parfois question d'impacts *marchands* et d'impacts *non marchands* pour distinguer les impacts indirects d'un projet¹⁸. Peut-on appliquer ces deux adjectifs respectivement aux impacts macroéconomiques et aux biens collectifs? Les biens collectifs sont indubitablement non marchands, en ce sens qu'il n'y a pas de médiation par le marché, ni de prix. Les impacts macroéconomiques ne sont que partiellement marchands, car une partie des effets induits et

¹⁸ Voir notamment Commission européenne (1999), vol.1 p.107.

dérivés ne transitent pas les marchés et concernent des flux liés au budget public. Les termes "monétaire" ou "pécuniaire" ne sont pas davantage de mise, si l'on considère par exemple le cas des impacts en termes d'emplois.

d) Les impacts collectifs doivent-ils inclure ce qu'on appelle les *économies de moyens* (réductions de coûts, dépenses évitées,...)? Des réserves sont en effet parfois formulées quant à l'incorporation de ces économies de moyens dans les impacts collectifs de l'insertion quand ils sont qualifiés de "bénéfices collectifs", "plus-value- sociale", ... Ces expressions renverraient en effet davantage à un effet utile, une production de "valeur ajoutée collective" qu'à une réduction de coûts : *"Le terme de bénéfices est en réalité ambigu : il désigne d'un côté un moindre coût (bénéfice financier, ou bénéfice dans la "cité marchande"), et, de l'autre, un effet utile, individuel ou collectif. Les bénéfices collectifs (...) sont plutôt des valeurs ajoutées collectives "en termes réels", ou encore des valeurs d'usage sociales relevant de la "cité civique" (...). Réduire des coûts publics n'est pas en soi un bénéfice collectif, c'est une économie de moyens financiers pour des résultats jugés semblables"*¹⁹.

L'argument s'inspire manifestement des techniques d'optimisation dégageant la contribution nette d'un projet de la comparaison entre moyens et fins, entre coûts et "avantages". Dans ce contexte, les "bénéfices collectifs" se situeraient dans les avantages procurés par le projet, et non dans des variations de coûts. Les impacts collectifs en tant que biens collectifs (BC) satisfont ce critère, étant donné que nous les avons définis comme étant une production de services. Par contre, les impacts collectifs comme impacts macroéconomiques (IC) peuvent se retrouver, dans une analyse coût-avantages, des deux côtés de la comparaison puisque du point de vue de la collectivité, on y relève aussi bien des avantages (par exemple, augmentation des recettes fiscales) que des variations de coûts (par exemple, dépenses évitées).

En fait, la position que nous adoptons ici pour délimiter les impacts collectifs se dégage des contraintes terminologiques de l'analyse coûts-avantages et se veut essentiellement pragmatique. Le but est de proposer un concept global permettant de regrouper l'ensemble des effets ressentis au niveau de la collectivité du fait de l'insertion. Parmi ces effets, les économies de moyens représentent un enjeu d'importance. Le fait de réduire la charge des personnes réinsérées sur le budget public constitue certainement un argument de poids que les responsables d'ESI peuvent faire valoir auprès des pouvoirs publics. Ne pas le prendre en compte dans les impacts collectifs de l'insertion risquerait à notre sens de tronquer le débat. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de définir les impacts collectifs dans une acception relativement large, *incluant* les économies de moyens mesurables au plan de l'ensemble de la collectivité, même si dans le contexte d'une analyse coût/avantages, il conviendrait d'adopter une catégorisation différente.

¹⁹ J. Gadrey (2002), p. 10.

5. Aperçu critique des autres terminologies utilisées pour désigner les impacts collectifs

Pour conclure cet essai de définition des impacts collectifs de l'insertion, nous nous proposons de passer en revue les termes le plus souvent utilisés dans la littérature économique pour désigner le même concept et de montrer en quoi, en toute rigueur, ces termes ne nous paraissent pas réellement appropriés.

Les externalités

Le terme "externalités" est régulièrement utilisé pour désigner les impacts collectifs. On peut opposer deux objections à cet usage. Concernant les impacts collectifs vus comme biens collectifs (BC), le terme "externalité" ne semble pas convenir aux yeux de certains auteurs pour lesquels externalité et bien collectif sont deux notions qui ne peuvent être assimilées. Ainsi, pour certains²⁰, une externalité est nécessairement fortuite et ne peut être confondue avec la production intentionnelle d'un bien collectif. En ce sens, ce qui différencierait un bien collectif d'une externalité (multilatérale et non rivale) serait l'intentionnalité du producteur. Une approche semblable consiste à différencier les deux concepts en fonction de la reconnaissance sociale dont ils bénéficient : ainsi par exemple, l'externalité deviendrait un bien collectif en présence d'un soutien financier de la part des pouvoirs publics. Bien que ces critères de distinction externalité/bien collectif ne nous paraissent pas vraiment fondés²¹, on ne peut ignorer le fait qu'il n'y a pas unanimité sur le sens à donner au terme "externalité".

Plus fondamentalement, cette expression nous paraît trop restrictive pour désigner l'ensemble des impacts collectifs, c'est-à-dire les biens collectifs, mais également les impacts macroéconomiques (IC). Mis à part l'incidence directe sur le budget public et les effets de productivité, ces derniers ne peuvent en effet être interprétés comme étant des externalités²². Aussi, ne nous semble-t-il pas opportun de généraliser aux impacts collectifs l'emploi d'un concept utilisé habituellement dans un autre contexte. Nous suivons ici J. Gadrey²³ qui s'interroge *"sur la possibilité de faire partager une telle définition alternative [des externalités] dans un contexte où les mots se sont stabilisés en circulant dans des collectifs scientifiques aussi larges et aussi influents. Je pense que ce choix stratégique créera des incompréhensions et qu'une stratégie plus efficace consiste à conserver au terme d'externalités son acception établie, et à utiliser d'autres termes (...) pour désigner ces contributions collectives, de nature conventionnelle, à la qualité de la société"*.

Les bénéfiques collectifs

Une première objection porte sur le fait que le vocable "bénéfices" renvoie davantage à la *valorisation* de l'impact collectif, plutôt qu'à l'impact lui-même. Cette confusion est particulièrement gênante dans le cas du bien collectif, pour lequel il convient à notre sens de bien distinguer l'existence de l'impact proprement dit (par exemple, une augmentation du capital social) de sa valeur en termes économiques.

²⁰ Voir notamment J. Gadrey (2002), p.13.

²¹ On peut par exemple objecter qu'un financement public ne modifie pas la nature du bien (collectif ou quasi-collectif) qui génère l'externalité, mais lui ajoute simplement la qualité de bien tutélaire.

²² Sauf si on adopte la distinction précédemment mentionnée entre externalités *technologiques* et externalités *pécuniaires*, auquel cas les impacts macroéconomiques pourraient, dans une certaine mesure, relever de la seconde catégorie. Cette distinction est toutefois peu usitée et sujette à des mésinterprétations.

²³ J. Gadrey (2002), p.14.

La seconde critique concerne le présupposé selon lequel un impact collectif augmente nécessairement le *bien-être* des individus. Cette hypothèse implicite de l'analyse économique ressort clairement de la présentation couramment faite de la production d'un bien quasi collectif : celle-ci, avons-nous rappelé, est supposée donner lieu à la fois à une consommation individuelle et à une *consommation* collective (impact collectif), auxquelles correspondent respectivement des bénéfices individuels et des *bénéfices* collectifs dans le chef des destinataires. Le terme "bénéfices" fait, dans l'analyse économique, référence à une variation de bien-être (ou d'utilité). Or, nous verrons ultérieurement que les biens collectifs ne se limitent pas à des impacts en termes de bien-être, et qu'ils comportent également des *valeurs de non-usage* (par exemple, une valeur d'existence) qui peuvent être sans rapport avec ce dernier. En d'autres termes, le mot "bénéfices" n'est pas approprié pour désigner dans ce cas la totalité de la valeur d'un impact collectif.

La plus-value sociale

La notion de "plus-value" suscite les mêmes critiques que celle de "bénéfices collectifs". Il convient d'y ajouter le caractère trop restrictif du mot "social".

L'utilité sociale

Ni le mot "social" (trop étroit), ni le mot "utilité" (pourvu de trop nombreuses connotations) ne conviennent. Au surplus, l'expression "utilité sociale" est employée en France dans d'autres contextes. Elle désigne d'abord un certain type d'activités menées par des associations et pouvant bénéficier d'exonérations fiscales. Ainsi cette expression apparaît-elle depuis 1973 dans des textes législatifs où, pour être d'utilité sociale, "*l'activité [de l'association] doit satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante, faute d'être rentable*"²⁴.

Dans un sens beaucoup plus général, l'utilité sociale est une notion utilisée pour englober l'ensemble ou une partie des spécificités des organisations privées à but non lucratif (c'est-à-dire, l'économie sociale et solidaire) par rapport aux entreprises classiques et aux organismes publics²⁵ : objectif d'intérêt général, gestion démocratique, capacité à mobiliser le bénévolat, impacts sociétaux des activités,... Enfin, l'utilité sociale est parfois aussi perçue comme correspondant à la valeur de la production des organisations de l'économie sociale. En ce sens, on distingue l'"utilité sociale interne", comprenant notamment les "utilités individuelles", c'est-à-dire celles des usagers et/ou des membres adhérents, et l'"utilité sociale externe", comprenant les externalités au sens de la théorie économique, ainsi que le "halo sociétal", ensemble de valeurs non prises en compte par l'économiste²⁶. Ainsi comprise, l'utilité sociale est manifestement un concept à la fois plus large (il englobe les impacts sur les destinataires directs de l'activité) et plus restreint (il n'envisage pas les impacts macroéconomiques) que celui d'impact collectif.

²⁴ Alternatives Economiques (2003), p. 15-17

²⁵ Voir notamment J. Gadrey (2003b) pour un bref aperçu critique de cette approche.

²⁶ Voir Parodi et al. (2002), p.17-20. Notons que les éléments cités comme faisant partie de ce "halo" (processus de socialisation, de démocratisation, de citoyenneté,...) n'échappent pas nécessairement à l'analyse économique, notamment quand elle cherche à attribuer une valeur aux modifications du capital social. Toute autre est la question de savoir si ces évaluations sont pertinentes.

Section 2 : Typologie des impacts collectifs de l'insertion

Dans la section précédente, nous avons en toute généralité présenté le concept d'impact collectif, et montré que ce dernier pouvait se subdiviser en deux catégories, les biens collectifs (BC) et les impacts macroéconomiques (IC). A côté cette distinction qui nous sera surtout utile pour analyser les techniques de mesure des impacts, nous proposons de concrétiser davantage notre champ de recherche et de décrire plus avant les *types* d'impacts collectifs qui peuvent résulter de l'activité des entreprises sociales d'insertion (point 2). Mais préalablement (point 1), nous examinerons plus en détail l'entreprise sociale d'insertion sous l'angle de la production qu'elle réalise, puisque c'est de la nature de cette production que dépendent les impacts générés au niveau de la collectivité.

1. Les trois "produits" de l'ESI

L'identification des impacts collectifs des entreprises sociales d'insertion est rendue complexe par le caractère *multidimensionnel* présenté par la production de ce type d'entreprise. Rappelons en effet qu'activité et finalité ne se confondent pas dans l'entreprise d'insertion. Sa production ne consiste pas en un seul "produit" mais en deux produits au moins, puisque la finalité d'insertion (produit principal) s'appuie elle-même sur une activité de production classique (produit-support) : il peut s'agir d'une activité marchande, mais aussi de la fourniture de services d'intérêt général (par exemple, collecte de déchets à domicile). De plus, on peut encore dans certains cas identifier un troisième "produit", correspondant à des modalités particulières de production ou d'organisation interne telle que par exemple, une gestion démocratique. Cette production multiple peut être schématisée comme suit²⁷ :

Tableau 2 : Les trois "produits" des entreprises d'insertion

	Nature du produit	Exemples	Destinataires directs
1. Produit principal (finalité de l'entreprise)	Insertion de publics défavorisés	Formation-accompagnement, création d'emplois,...	Stagiaires
2. Produit-support	a) Vente de biens ou services	Travaux de bâtiment, restauration, vente de produits récupérés, commerce équitable,...	Clients
	b) Fournitures de services collectifs ou quasi-collectifs	Formation-sensibilisation, services sociaux ou culturels, collecte de déchets, ...	Clients, stagiaires, ménages, collectivité,...
3. Produit dérivé	Méthodes innovantes de production et d'organisation	Modes de production "propres", gestion démocratique, meilleures conditions de travail, ...	Travailleurs et stagiaires de l'entreprise, membres de l'association

²⁷ D'un point de vue formel, si on se réfère à la notion classique d'activité de production (facteurs-processus-résultat), le produit-support de l'entreprise d'insertion constitue le *résultat* proprement dit de l'activité. Quant à l'insertion (produit principal) et l'organisation (produit dérivé), elles impliquent que les facteurs de production, et en particulier le facteur travail, soient traités différemment que dans les autres entreprises. Ces deux "produits" portent donc sur le *processus* lui-même de mise en œuvre des facteurs.

Prenons à titre d'illustration le cas d'une entreprise d'insertion active dans le domaine de la récupération de déchets et qui développe en même temps des projets dans les pays du Sud. Cette entreprise :

- emploie un public défavorisé (produit principal),
- collecte gratuitement des déchets en porte à porte (produit-support),
- assure sa viabilité financière en recyclant et revendant les produits récoltés (produit-support),
- développe des projets de coopération dans les pays en développement (produit-support),
- base son fonctionnement interne sur des principes démocratiques (produit dérivé).

Il est tentant à priori de n'envisager les impacts collectifs de l'ESI que sous l'angle de l'objectif premier de l'entreprise, à savoir sa mission d'insertion de publics défavorisés. L'exemple précédent montre toutefois que les effets pour la collectivité peuvent être bien plus larges si l'on prend également en compte les autres dimensions de la production. Ainsi, même quand il se présente sous la forme d'un bien marchand, le produit-support peut lui-même donner lieu à des impacts collectifs importants : produits recyclés, agriculture biologique, commerce équitable,... La typologie des impacts collectifs qu'il convient d'établir passe donc par une identification préalable des configurations possibles de la production de l'ESI. Le fait que chaque dimension productive de l'ESI puisse se décliner selon différentes modalités rend toutefois une telle identification relativement complexe. Le tableau suivant donne un exemple d'analyse de la production de l'ESI qui se limite à l'insertion et à un produit-support :

Tableau 3 : Configurations possibles de la production de l'ESI
(produit principal et produit-support)

Insertion : modalités d'action²⁸	Produit-support		
	Bien privé	Bien quasi-collectif	Bien collectif
Resocialisation par des activités informelles ou semi-formelles (Exemple : associations du type "Armée du salut")	x	x	x
Formation-accompagnement pour la recherche d'un emploi (Exemple : EFT)	x	x	x (1)
Occupation d'un emploi permanent dans l'entreprise (Exemple : EI)	x (2)	x	x
Occupation d'un emploi permanent subsidié (Exemple : ETA)	x	x	x

En termes de types d'emplois proposés, ces quatre catégories d'entreprises d'insertion correspondent respectivement à l'activité occupationnelle, au stage de travail et à l'emploi rémunéré. Une autre manière d'envisager la fonction d'insertion repose sur une catégorisation du public-cible basée sur différents critères : type de revenu (aucun revenu, revenu minimum garanti, allocation de chômage, ...), niveau de formation, type de handicap (personnes handicapées, physiques ou mentales, personnes en rupture sociale et professionnelle, personnes sans emploi,...),...

Chaque case du tableau représente un cas possible d'entreprise d'insertion, donnant lieu à un ensemble spécifique d'impacts collectifs. A titre d'exemple, l'entreprise assurant un service de protection de l'environnement au travers d'une activité de formation par le travail (case 1),

²⁸ La typologie ici adoptée est assez répandue. Voir par exemple L. Lauwereys et I. Nicaise (1999).

engendrera au niveau de la collectivité des effets sensiblement différents de celle qui crée des emplois permanents en s'appuyant par exemple sur une activité de menuiserie (case 2). On relève ainsi potentiellement douze configurations possibles. Il convient bien entendu de généraliser la démarche en prenant également en compte le troisième "produit" de l'entreprise d'insertion (modalités de production ou d'organisation). Ajoutons qu'en pratique, les expériences de terrain peuvent revêtir plusieurs des situations énumérées et s'inscrire ainsi dans un "continuum" de production.

2. Les impacts collectifs des ESI : essai de typologie

Indépendamment de l'aspect multidimensionnel de la production de l'ESI que nous venons d'évoquer, le travail d'identification des impacts collectifs de l'insertion est encore rendu malaisé par le fait que ces derniers sont dans une large mesure déterminés par le contexte socioéconomique où opère l'entreprise d'insertion. Par exemple, la réduction des inégalités (en termes de revenus, d'accès au logement,...) liée à l'insertion constitue *en soi* un impact collectif si, par choix social éthique et indépendamment des effets bénéfiques qu'engendreraient moins d'inégalités, on considère qu'il convient de l'encourager. De même, on ne peut parler d'impacts collectifs positifs en matière environnementale que dès l'instant où les biens environnementaux sont considérés comme des biens à protéger²⁹. C'est en ce sens que les impacts collectifs sont parfois dits "*socialement construits*"³⁰.

Identifier les impacts collectifs de l'insertion est donc une tâche relativement complexe. Dans une étude portant sur les externalités dans l'aide à domicile³¹, il est suggéré de fonder l'identification des impacts collectifs sur une démarche systématique reposant sur trois éléments :

- les *études et recherches scientifiques*;
- les *politiques publiques*, dans la mesure où l'existence de politiques de soutien d'initiatives d'insertion témoigne d'un certain degré d'internalisation des externalités;
- les *acteurs* des entreprises d'insertion eux-mêmes, qui peuvent être conduits à mettre en avant les impacts positifs que leur entreprise engendre au plan collectif.

Nous ne prétendons pas décrire ici d'une manière exhaustive et définitive les impacts collectifs que les ESI peuvent potentiellement générer. Tout en essayant d'être le plus complet possible, nous tentons simplement d'en donner un aperçu qui soit suffisamment explicite, et ce faisant, d'offrir une base concrète à l'analyse détaillée de leur évaluation économique que nous nous proposons de réaliser dans la suite de ce travail. Le tableau repris en annexe 1 propose ainsi une énumération systématisée des impacts collectifs de l'insertion fondée, pour la facilité de l'analyse, sur la distinction entre les trois types de produits de l'ESI, à savoir l'activité d'insertion proprement dite, le produit-support de cette activité et le produit dérivé éventuel (méthodes de production et d'organisation)³². Les deux colonnes de droite précisent la

²⁹ Rappelons à cet égard que c'est seulement à la fin des années 1960 que les impacts environnementaux des activités humaines sont progressivement devenus une préoccupation publique.

³⁰ Expression utilisée par L. Fraisse et al. (2000a, p.76) à propos des externalités (multilatérales et non rivales).

³¹ L. Fraisse et al. (2000a), p.78.

³² On trouvera une autre présentation des impacts collectifs dans un document de travail du Conseil de l'Europe (2003, p.10 et suivantes) portant sur les externalités des "approches citoyennes de l'économie", thème plus vaste que celui que nous traitons ici. De même, J. Gadrey (2003b) évoque les impacts collectifs d'une activité productive dans le cadre d'une typologie de la notion d'"utilité sociale".

catégorie dont relève l'impact considéré (BC ou IM). L'examen de la colonne centrale permet de synthétiser comme suit les types d'impacts collectifs de l'insertion :

Tableau 4 : Principaux types d'impacts collectifs des ESI

Impact sur :	Catégorie
Niveau d'activité économique	IM
Dépenses structurelles	IM
Budget public	IM
Marché du travail	BC
Développement sociétal	BC
Développement durable (dont protection de l'environnement)	BC
Développement local	IM, BC
Innovation	BC
Productivité	IM

Le tableau de l'annexe 1 appelle quelques commentaires.

a) Produit principal (insertion)

Les impacts collectifs liés à la mission d'insertion proprement dite de l'ESI sont relativement diversifiés et concernent aussi bien le niveau d'activité économique, le budget des pouvoirs publics, le marché du travail ou encore le capital social. Nous aurons l'occasion de développer plus loin, en décrivant les techniques de mesure des impacts macroéconomiques, la manière dont l'activité économique et le budget public peuvent être affectés par les initiatives d'insertion. Nous nous limiterons donc ici à commenter brièvement les impacts de l'insertion en tant que biens collectifs (marché du travail, développement sociétal).

Des bénéfices individuels aux impacts collectifs

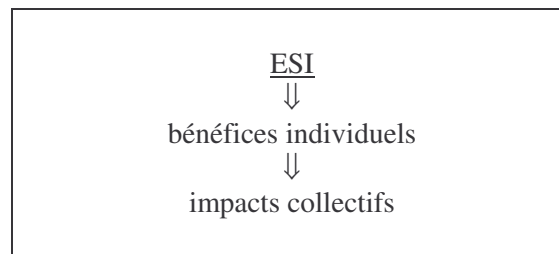
En dehors de ses effets en termes macroéconomiques, l'insertion génère des impacts collectifs directement liés aux "bénéfices individuels" procurés aux destinataires directs des ESI. Ces bénéfices sont de deux types. Formellement, l'insertion par l'économique vise d'abord à augmenter l'*employabilité* des personnes visées, c'est-à-dire leur capacité à trouver un emploi et à le conserver, via une meilleure adéquation de leurs compétences avec les exigences du marché du travail (conditions physiques et psychologiques, expérience professionnelle, qualifications,...). L'accès à un emploi rémunéré permet ensuite d'atteindre en principe un niveau de *bien-être* plus élevé. Depuis quelques années, de nombreuses études empiriques sont menées en Belgique dans le but de déterminer dans quelle mesure l'employabilité et le bien-être des destinataires directs des ESI se trouvent positivement affectés³³. Un problème majeur de ce type d'étude est de s'assurer de l'existence d'une relation causale entre l'insertion et les bénéfices observés, et de mesurer cette causalité. Une telle relation sera d'autant plus aisée à établir que les autres facteurs explicatifs auront pu être neutralisés : c'est l'objet de la comparaison avec un *groupe-contrôle*, ensemble d'individus ne bénéficiant pas du passage dans l'ESI mais dont les caractéristiques sont en tous points semblables à l'échantillon observé. Le groupe-contrôle, à condition qu'il soit suffisamment large pour être

³³ Pour un aperçu synthétique des recherches menées en Belgique sur ce thème, voir I. Nicaise (2002) et C. Dussart et al. (2003), p. 153 et suiv. Pour une étude récente menée à l'échelon européen, se référer au projet PERSE conduit dans le cadre du réseau EMES (www.emes.net).

statistiquement significatif, permet donc de déterminer ce qui se serait passé en l'absence de dispositif d'insertion.

Mais en dehors des problèmes purement méthodologiques posés par toute étude empirique, une des principales difficultés rencontrées consiste à définir des indicateurs pertinents pour appréhender le bien-être individuel. On suppose généralement que l'insertion socioprofessionnelle permet aux personnes concernées d'améliorer leur situation en termes de revenu, de niveau de formation, de santé physique et psychique, de situation familiale,..., et que ces "ressources" ont à leur tour une influence sur le bien-être approché à l'aide d'indicateurs comme la "qualité de vie" (synthétisé par une vingtaine de variables)³⁴, de niveau de "fonctionnements" (qualité du logement, loisirs et activités socioculturelles, ambiance familiale, conditions de travail)³⁵, etc.

L'identification des impacts collectifs de l'insertion repose donc ici sur l'analyse de la *double* relation causale suivante :



En d'autres termes, si la détermination des impacts directs (ou bénéfices individuels) de l'insertion n'est pas chose aisée, il en va à fortiori de même pour l'identification des impacts collectifs correspondants, c'est-à-dire des effets positifs ressentis par la collectivité du fait de l'augmentation de l'employabilité et du bien-être individuel des personnes réinsérées. Selon certains auteurs, qui adoptent une position extrême, le nombre de facteurs qui concourent à l'existence d'un impact collectif est tel que semble vaine toute tentative d'établir des relations de cause à d'effet³⁶. Il est vrai qu'il existe très peu d'études systématiques ayant porté sur la seconde causalité, et on en est souvent réduit à formuler des hypothèses fondées sur la seule intuition. Pour ce qui concerne l'employabilité, on peut par exemple considérer qu'elle contribue indéniablement à l'augmentation du *capital humain*, qui "*rend compte de l'accumulation des actions d'éducation et de formation "investies" dans les individus*"³⁷. Mesurant les potentialités de l'offre sur le marché du travail, son augmentation contribue à une meilleure affectation des ressources productives de la collectivité.

Les impacts collectifs liés au bien-être accru des personnes réinsérées sont plus malaisés à formaliser. Nous les avons regroupés dans le tableau de l'annexe 1 sous le vocable de "développement sociétal". L'amélioration du bien-être individuel interviendrait essentiellement au niveau collectif par le biais de la *réduction des inégalités* (en termes de

³⁴ Voir C. Lefevre (2002).

³⁵ Voir les travaux de HIVA pour la recherche "Economie sociale, intégration sociale et développement durable" dans laquelle s'insère la présente étude.

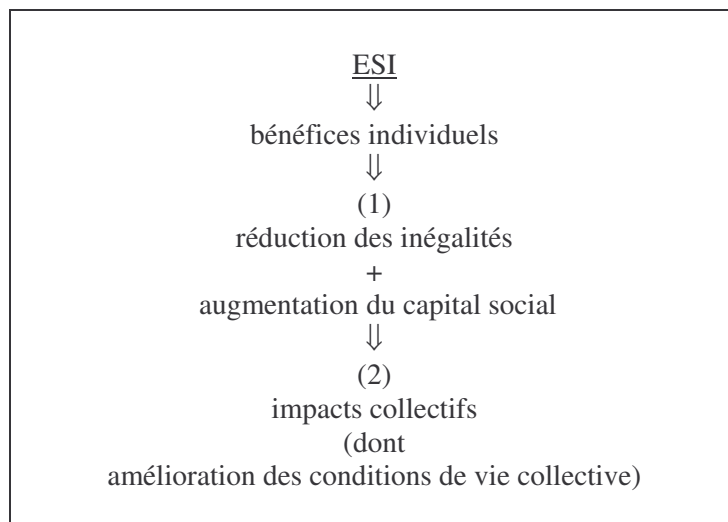
³⁶ "*L'environnement subit une telle variété d'influences qu'il est souvent tout simplement impossible, dans la pratique, d'établir un rapport empirique entre les réalisations et les résultats d'un programme [impacts directs], d'une part, et les impacts mesurés en termes de modification de l'environnement, d'autre part [impacts collectifs]*" (Commission européenne, 1999, vol.2 p.127).

³⁷ Commission européenne (1999), vol.1 p.151.

revenu, d'emploi, d'accès au logement, à la santé, à l'éducation, à la culture,...), et ce à un double titre :

- d'une part, ainsi qu'on l'a rappelé plus haut, celle-ci est souvent considérée comme étant *en soi* un impact collectif, ce qui justifie sa présence dans notre tableau récapitulatif;
- d'autre part, elle représenterait aussi un élément déterminant dans *l'amélioration des conditions de vie collective* (réduction de la criminalité, de la dégradation de l'habitat,...).

Mais les bénéfices individuels en termes de bien-être contribueraient également à la formation du *capital social*, qui jouerait en fait un rôle similaire à celui de la réduction des inégalités. Conceptuellement, on serait donc en présence de la chaîne de relations suivante³⁸ :



Le rôle joué par le capital social dans les impacts collectifs de l'insertion mérite, de par sa complexité, une attention particulière.

*Le capital social*³⁹

On sait que ce concept, apparu au début du siècle, connaît un intérêt croissant en sciences sociales depuis une douzaine d'années. D'après R.D. Putnam, l'idée centrale du capital social est que les *réseaux* ainsi que les *normes de réciprocité et de confiance* qui y sont associées ont une certaine valeur pour les individus eux-mêmes, mais aussi pour la collectivité⁴⁰. Au niveau individuel, le capital social désigne le degré d'ouverture sur la société et sur autrui, le degré d'intégration sociale et la capacité à interagir avec les autres. Pour la collectivité, il serait en quelque sorte le ciment qui assure la cohésion de la société, rend possible et efficace l'action collective et suscite la coopération entre les individus. A cet égard, il est utile d'opérer une distinction entre liens forts (liens avec les proches) et liens faibles (liens avec l'extérieur) : le

³⁸ Indépendamment de sa mission d'insertion, L'ESI contribue également à la formation de capital social via son mode de fonctionnement participatif. Cet effet est évoqué plus loin.

³⁹ Cette section reprend certains passages d'une note de travail interne du Centre d'Economie Sociale rédigée par E. Bidet. Nous l'en remercions ici.

⁴⁰ R.D. Putnam (2001). Une définition plus explicite a été adoptée dans le cadre du projet européen CONSCISE (Contribution of social capital in the social economy for local development in Western Europe, site www.conscise.mdx.ac.uk) : "*Social capital consists of resources within communities which are created through the presence of high levels of a) trust b) reciprocity and mutuality c) shared norms of behavior d) shared commitment and belonging e) both formal and informal social networks f) effective information channels, and which may be used productively by individuals and groups to facilitate actions to benefit individuals, groups and community more generally*".

capital social correspondrait davantage aux seconds, dans la mesure où les premiers pourraient conduire, s'ils sont trop exclusifs, à un recul des échanges sociaux.

Ce n'est pas le lieu ici de développer plus avant le concept de capital social qui fait l'objet de très nombreux écrits⁴¹. Notre préoccupation porte plutôt sur la manière dont il s'insère dans la problématique des impacts collectifs de l'insertion. La relation (1) dans le schéma ci-avant traduit l'hypothèse selon laquelle les personnes réinsérées s'intègrent davantage dans des réseaux de relations et se plient plus volontiers aux normes sociales. Pour valider cette relation, il faudrait identifier les réseaux auxquels participent les bénéficiaires des ESI, avant et après le passage dans l'entreprise. D'une manière générale, le capital social pourrait être approché par toutes les formes de participation qui montrent un renfermement moins prononcé sur soi-même et une orientation plus marquée vers l'extérieur. En partant de différents indicateurs, il s'agirait de tester plusieurs hypothèses pour identifier la création de capital social par l'entreprise en raison de son action sur les bénéficiaires eux-mêmes⁴². Le passage par l'ESI serait ainsi de nature à :

- augmenter la participation à des associations, l'adhésion à des organisations, ...;
 - développer le comportement citoyen, par exemple la participation à des scrutins électoraux;
 - augmenter la fréquence des contacts avec la famille, les amis, les voisins,...;
 - accentuer la confiance des bénéficiaires envers autrui;
 - conduire à un accroissement de la confiance des bénéficiaires à l'égard des pouvoirs publics et des institutions;
- etc

Le capital social est souvent perçu comme ayant une valeur par lui-même : il a la nature d'un *bien collectif*, et en ce sens, si la relation (1) est validée, le capital social constitue en soi un impact collectif de l'insertion. Il figure donc dans notre tableau récapitulatif au même titre que la réduction des inégalités. Mais en tant que "capital", il serait également un *facteur de production* contribuant au développement économique et social. Selon B. Gui, "*la définition du "capital social" est fondée sur l'idée que les relations informelles ont d'importants effets économiques : ils sont comparables à des éléments de "capital physique" appartenant à la collectivité, comme par exemple, un réseau de voies de communication qui facilite la circulation des marchandises (...). Certains éléments du "capital social" (...) constituent des conditions importantes pour le développement économique et, en particulier, pour l'essor des grandes organisations privées*"⁴³. Récemment introduit dans la théorie économique de la croissance, le capital social représenterait ainsi, à côté du capital matériel, du capital humain et du capital naturel, un quatrième forme d'actif correspondant aux ressources que sont les réseaux de relations et les normes qui les gouvernent⁴⁴. Il expliquerait pourquoi des sociétés dotées de manière équivalente en capital matériel, humain et physique, peuvent néanmoins diverger en termes de développement économique et social⁴⁵.

⁴¹ Pour une présentation circonstanciée des débats qui portent aujourd'hui sur la notion de capital social, vu principalement sous l'angle sociologique, voir F. Adam et B. Roncevic (2003).

⁴² Voir les travaux réalisés sur ce thème dans le cadre du projet PERSE (réseau EMES : www.emes.net).

⁴³ B. Gui (1999), p.76.

⁴⁴ Voir F. Foster et al. (2001), p.194 et suivantes. Ces auteurs énumèrent une série de raisons qui expliquent selon eux les effets positifs du capital social sur le développement économique, mais également sur la préservation de l'environnement (p.198-199).

⁴⁵ Certaines études économiques appliquées au cas des pays africains mettent un bémol à cette assertion, mais elles recourent il est vrai à une définition plus restrictive du capital social (voir par exemple J. Ballet et F. Mathieu, 1998).

Les effets du capital social sont supposés être très généraux. Par exemple, Putnam a montré qu'aux Etats-Unis, dans les régions où le capital social est plus élevé, les résultats scolaires des enfants sont meilleurs, leur bien-être est plus élevé, le taux de crimes violents est plus bas, la sécurité des quartiers est plus grande, les gens sont moins belliqueux et en meilleure santé, les fraudes fiscales sont plus rares, la tolérance est plus grande, l'égalité économique et l'égalité civique sont mieux respectées, etc⁴⁶. En matière d'insertion, l'amélioration des conditions de vie que susciterait ainsi l'augmentation du capital social constitue également un impact collectif, ce qu'illustre la relation (2) dans le schéma. A notre sens, il reste toutefois à démontrer que cet effet est bien lié aux réseaux de relations et aux normes qu'elles véhiculent, et ne résulte pas principalement de la réduction des inégalités.

b) Produit-support

Parmi les impacts collectifs générés par l'activité de production sur laquelle s'appuie la mission d'insertion de l'ESI, les effets en termes de *développement durable* et plus particulièrement de protection de l'environnement sont de plus en plus souvent épinglés. Il est vrai que les entreprises sociales d'insertion tendent souvent à privilégier des secteurs d'activités liés à l'environnement. Ainsi, en Belgique francophone, environ 20% des ESI sont actives dans la collecte et le recyclage des déchets⁴⁷.

Nous insisterons ici davantage sur les *implications locales* de l'action des entreprises d'économie sociale et des ESI en particulier. Au moment où les effets de la mondialisation en termes de délocalisations sont, dans les pays développés, au cœur de nombreux débats, il est sans doute opportun de souligner ici le rôle qu'à contre-courant, peuvent jouer ce type d'entreprises. Alors que, pour l'entreprise traditionnelle, le territoire apparaît le plus souvent comme un simple élément d'opportunité (coût des ressources naturelles et humaines, infrastructures, politiques de subventions locales,...), pour l'ESI il s'agit de s'inscrire dans une perspective d'intégration territoriale qui mobilise les ressources de la région en vue de rencontrer les besoins locaux en termes sociaux, économiques et politiques. En ce sens, on dit qu'elle est davantage *enracinée* que localisée dans le territoire. Ce type de développement endogène par le bas (*from below*) se caractérise notamment par une action intégrée réconciliant l'économique et le social et une démarche partenariale réunissant les acteurs locaux⁴⁸. Du point de vue des impacts pour la collectivité, la présence des ESI ainsi conçue contribue à la revitalisation du tissu économique local (impact macroéconomique, mesurable en termes de niveau d'activité économique), mais aussi à la dynamique sociale (participation à des réseaux et partenariats) et à l'amélioration du cadre de vie en s'opposant au processus de "désertification" du territoire.

c) Produit dérivé

Les impacts collectifs liés aux méthodes de production et d'organisation de l'ESI sont souvent négligés dans les analyses. Leur importance est toutefois loin d'être secondaire. On oublie souvent par exemple que l'entreprise d'économie sociale a été et reste encore pionnière dans l'exploration de nouveaux services, champs d'activité ou encore méthodes de production.

⁴⁶ R.D. Putnam (2001).

⁴⁷ Tous labels confondus (EI, EFT, ETA, initiatives de resocialisation,...), on peut estimer à environ 220 le nombre d'ESI en Wallonie et à Bruxelles (voir R. Spear et E. Bidet, 2004, p.15, et O. Grégoire, 2003b, p.20). La grande majorité de celles qui pratiquent la récupération et le recyclage sont regroupées au sein du réseau RESSOURCES, qui en 2003 comptait 44 membres (www.res-sources.be).

⁴⁸ Voir F. Petrella (2003), p.33 et 39.

Cette *fonction d'innovation* trouve une illustration avec le secteur de la collecte et du recyclage des déchets que nous évoquions plus haut et dont l'origine est précisément liée, il y a un demi-siècle, à la création d'entreprises sociales d'insertion qui ont choisi d'investir les premières dans ce secteur. En dehors de leur mission d'insertion proprement dite, on ne peut nier que ces initiatives ont fini par impulser au niveau de la collectivité une prise de conscience conduisant à une plus grande prise en compte de l'importance des biens environnementaux, et à l'émergence du concept de développement durable.

Indépendamment de sa mission d'insertion que nous avons déjà évoquée, l'ESI contribue également à la création de capital social *via son mode de fonctionnement participatif*, qu'elle soit érigée en association ou en coopérative, qui sont les formes les plus souvent privilégiées. Ainsi, la littérature sur le capital social a dès le départ émis l'hypothèse que les associations, en tant qu'"écoles de la démocratie", sont à l'origine de réseaux qui seraient les véhicules privilégiés de diffusion de la confiance au sein d'une société. Des études empiriques ont tenté de confirmer cette assertion⁴⁹. Selon la hiérarchie liens forts/liens faibles évoquée plus haut, on pourrait également supposer qu'une entreprise sociale à laquelle participe un nombre plus élevé de groupes d'intérêts différents (*multistakeholders*) aurait également une capacité supérieure à créer du capital social, dans la mesure où elle favoriserait le développement des liens faibles entre groupes différents.

Enfin, toujours en termes de développement sociétal, le mode de fonctionnement participatif de l'ESI se traduit, tant sur le plan interne qu'externe (autres acteurs locaux), par plus de *démocratie de proximité*. Celle-ci, à l'instar de la réduction des inégalités et de l'augmentation du capital social, est généralement considérée par choix éthique comme étant en soi un bien collectif.

⁴⁹ Voir par exemple D. Wollebaeck et P. Selle (2002), ou encore les travaux menés dans le cadre du projet européen CONSCISE déjà précédemment évoqué.

Section 3 : Techniques de mesure des impacts collectifs

Introduction

Par mesure d'un impact collectif, nous entendons ici une appréhension *quantitative* de la dimension de cet impact à l'aide d'indicateurs, c'est-à-dire d'informations chiffrées⁵⁰. La valeur monétaire d'un impact est une mesure exprimée en monnaie. Dans la suite de l'exposé, nous adoptons la convention suivante :

- on utilisera le terme *indicateur* (pris alors dans un sens restreint) pour désigner une mesure non monétaire d'un impact;
- on parlera de *mesure monétaire* ou de *valeur monétaire* pour désigner une mesure exprimée en monnaie, et de *valeur économique* quand la valeur monétaire de l'impact repose sur un prix, qu'il soit réel ou fictif (consentement à payer).

Cela précisé, nous avons défini les impacts collectifs de l'insertion en opérant une distinction entre les biens collectifs (BC) et les impacts macroéconomiques (IC). Cette distinction est particulièrement appropriée lorsqu'il s'agit de mesurer et d'évaluer ces impacts. En effet, comme nous l'avons déjà souligné, ces deux catégories d'effets appellent des techniques de mesure assez différentes que nous nous proposons de présenter dans la présente section. Nous envisagerons successivement le cas des impacts macroéconomiques (point 1) et des biens collectifs (point 2), avant d'analyser plus en détail la question de l'évaluation économique des biens ne passant pas par le marché, en particulier quand elle se fonde sur la méthode de l'évaluation contingente (point 3).

Mais auparavant, il est utile de rappeler brièvement les précautions qu'il convient de prendre, en toute généralité, dans l'interprétation de données chiffrées relative à des mesures d'impacts. En effet, quelle que soit la technique utilisée ou le type d'impact considéré, toute mesure de ce type comporte inévitablement des limites qui sont de nature à en réduire la portée (nous renvoyons aux ouvrages traitant des techniques d'évaluation de projets pour plus de détails). Ce qui suit concerne d'abord les impacts directs mais s'applique aussi, à fortiori, aux impacts indirects et collectifs.

Impacts réels et impacts potentiels

La mesure des impacts des dispositifs d'insertion doit tenir compte de la position relative qu'ils occupent par rapport aux besoins de la population. On dénombre en Belgique francophone un peu plus de 200 ESI. Si on exclut les entreprises de travail adapté (ETA), qui s'adressent à des personnes handicapées, le nombre de bénéficiaires est proche du millier. Ce chiffre est relativement modeste par rapport au public-cible potentiel. A titre indicatif, le nombre de chômeurs indemnisés de longue durée (c'est-à-dire supérieure à deux ans) s'élève en Wallonie et à Bruxelles à 124 305 personnes⁵¹.

On conçoit aisément que les impacts *réels* de l'insertion, qui correspondent aux effets engendrés par les initiatives existantes, sont loin de représenter les avantages que retirerait la collectivité d'un recours accru à ce type d'initiatives. La seule estimation des impacts réels

⁵⁰ Nous n'envisagerons pas dans ce rapport les techniques de mesure *qualitative* d'un impact.

⁵¹ Chiffre au 31 décembre 2003 (Ministère fédéral de l'Emploi et des Pensions, communiqué de presse du 5 janvier 2004).

risque donc de donner une image faussée des véritables enjeux lié à ce type d'initiatives. C'est pourquoi la mesure de ces impacts devrait idéalement s'accompagner d'exercices de simulation menées sous différentes hypothèses d'atteinte du public-cible (1%, 5%, 10%,...). Ces simulations permettraient de connaître les impacts *potentiels* des dispositifs d'insertion dans le cas d'un encouragement public plus marqué.

Impacts bruts et impacts nets

Disposer d'outils permettant de mesurer les impacts ne représente qu'un aspect du problème, car il convient de voir en quoi ce qui est imputable à l'insertion peut être isolé. Par exemple, conclure à une augmentation du capital social sur base d'indicateurs de participation n'implique pas automatiquement que la totalité de l'impact puisse être attribué au passage dans l'entreprise d'insertion. A l'inverse, l'influence d'autres facteurs agissant en sens contraire peuvent provoquer un "effet de masque" et réduire en apparence les impacts de l'insertion. On distinguera donc entre les impacts apparents ou *bruts*, qui sont les changements observés, et les impacts additionnels ou *nets*, qui sont les changements effectivement dus à l'insertion. C'est le problème de la causalité que nous avons précédemment évoqué, problème qui se pose avec plus d'acuité encore avec les impacts collectifs.

Parmi les facteurs explicatifs de l'écart entre impacts bruts et impacts nets, on a depuis longtemps identifié quatre types d'effets qui se produisent notamment à la suite d'une intervention publique en faveur de l'emploi. Ces effets sont sans doute suffisamment connus pour que l'on puisse se contenter ici d'en rappeler brièvement la définition :

- *L'effet d'aubaine (deadweight effect)* concerne une création d'emploi qui se serait de toutes façons produite en l'absence de politique publique.
- *L'effet de taxation et/ou d'endettement* consiste en effets induits négatifs résultant du financement de la politique publique (taxation supplémentaire, accroissement de la dette publique).
- *L'effet de substitution* se rapporte à l'embauche d'un destinataire direct de l'aide, quand celle-ci se fait au détriment d'un autre agent qui, en l'absence de la politique publique, aurait été embauché par l'entreprise.
- *L'effet de déplacement* concerne une création d'emploi qui se fait au détriment d'un autre emploi qui a été par ailleurs supprimé, par exemple dans une autre région ou dans un autre entreprise.

Il est clair que lorsque des ESI bénéficient d'un soutien public, il convient de soustraire les effets d'aubaine et les effets de taxation ainsi que, s'ils ne sont pas désirés, les effets de substitution et de déplacement. Il s'agit-là d'un problème très général soulevé par toute politique active d'emploi. Des études ont montré que l'efficacité de ces politiques était en général moindre que ce qu'il en était escompté, en raison précisément des effets pervers évoqués et du fait que la demande globale de travail n'est pas élastique⁵².

Impacts mesurés et non mesurés

En raison de la nature collective ou quasi-collective de leur production, les entreprises d'économie sociale, et les ESI en particulier, bénéficient souvent d'aides et de subventions publiques. En contrepartie, elles sont appelées à justifier ces interventions en fournissant aux pouvoirs publics des données chiffrées qui permettent de quantifier dans la mesure du

⁵² Voir notamment les travaux présentés dans le cadre de la commission 3 du quinzième congrès des économistes belges de langue française (CIFOP, 2002).

possible les services fournis et les impacts qu'ils engendrent pour la collectivité. Toutefois, cette exigence à priori fondée comporte des effets pervers. En effet, pour porter un jugement autorisé sur les effets de l'insertion, il faut disposer d'indicateurs fiables qui couvrent l'ensemble des impacts engendrés. Or, au stade actuel des choses, les techniques de mesure sont loin d'être suffisamment développées pour prétendre atteindre un tel résultat. En général, on ne dispose que d'indicateurs partiels, qui de surcroît ne portent sur les impacts directs de l'insertion. En fait, nombre d'impacts ne sont tout simplement *pas quantifiés*, et les indicateurs disponibles ne donnent le plus souvent qu'une vue tronquée de la réalité. S'appuyer néanmoins sur eux pour évaluer un dispositif d'insertion revient en quelque sorte à considérer que les impacts non mesurés n'existent pas. Dans certains cas, on aboutit à donner un poids excessif à un objectif chiffré de court terme, au détriment d'effets à long terme peut-être plus importants⁵³.

Dans le même sens, sans doute parce qu'ils sont en grande partie monétaires et par conséquent davantage appréhendables, les impacts macroéconomiques de l'insertion (et notamment l'incidence sur le budget public) sont le plus souvent mis en avant lorsqu'il s'agit d'évoquer les effets de celles-ci pour la collectivité. Les économies budgétaires ont en effet le mérite de constituer des avantages très explicites. Toutefois, de telles données chiffrées peuvent occulter les dimensions moins quantifiables des effets de l'insertion, comme une meilleure cohésion sociale, l'amélioration des conditions de vie collective, ...

Ce qui précède milite pour une plus grande mesurabilité des impacts directs et indirects. C'est dans cette perspective que s'inscrivent les travaux qui visent d'une part à définir des indicateurs qui soient pertinents pour mesurer les biens collectifs, et d'autre part à fournir des évaluations monétaires de ces biens. Comme on aura l'occasion de le montrer, la question est de savoir si, compte tenu de la complexité du problème, cet objectif est réaliste dans le cadre actuel de la science économique.

⁵³ Voir par exemple S. Torjman (1999). L'auteur décrit l'exemple d'un programme canadien lancé en 1998 pour réduire le taux de pauvreté de la région de Waterloo en Calédonie. Le programme a été finalement jugé inefficace par les pouvoirs publics du point de vue des objectifs numériques (*outcomes*) qui lui étaient assignés, à savoir diminuer de 2000 le nombre de ménages situés sous le seuil de pauvreté. Toutefois, l'auteur fait remarquer (p.11 et suivantes) que si cet objectif n'a pas été atteint, les enquêtes menées sur le terrain montrent que le projet a eu des effets très importants en termes de dynamique locale et de perspectives de développement à moyen et long terme. Mais faute d'avoir prévu les indicateurs appropriés pour relever ces effets, ces derniers n'ont pas été pris en compte dans l'évaluation du programme. L'auteur conclut (p.13) : "*The real achievement of the project should not be judged simply from the perspective of a short-term, numeric target. Rather, it should be judged by whether it has been able to create the networks and structures that will be sustained over time to enable the community to tackle poverty and other complex problems. This achievement is far more important than if the project actually had met its quantified goal*".

1. La mesure des impacts macroéconomiques (IM) : *l'analyse d'incidence*

a) L'analyse d'incidence

La mesure des impacts collectifs en tant qu'impacts macroéconomiques (IC) relève de ce qu'on appelle *l'analyse d'incidence* d'une activité productive⁵⁴ : l'objectif est de mesurer l'ensemble des effets de type économique engendrés par une activité donnée sur les autres agents dans un périmètre géographique donné, au-delà des effets portant sur les destinataires directs. Bien que son principe soit issu des techniques d'évaluation de projets, l'analyse d'incidence n'est pas en soi un outil d'aide à la décision puisqu'en se limitant aux seuls effets et en ne prenant pas les coûts en considération, elle ne peut servir à opérer des comparaisons entre des projets alternatifs. Son but est de comptabiliser les influences exercées sur les autres agents économiques et, en ce sens, elle a une fonction essentiellement informative.

Les techniques impliquées par l'analyse d'incidence sont bien connues⁵⁵, et nous nous limiterons ici à quelques commentaires succincts.

Effets induits

Un des principes de l'analyse d'incidence est de transformer une grandeur de type microéconomique (par exemple, un montant supplémentaire de salaires versés) en un impact macroéconomique en utilisant des coefficients d'extrapolation appropriés. Dans ce contexte, il est possible de mettre en lumière ce que nous avons appelé les effets induits en recourant au concept de *multiplicateur*. Celui-ci peut se décliner en multiplicateur des dépenses (ou keynésien), multiplicateur de l'emploi, multiplicateur input/output,... Par exemple, il permet de mesurer dans le premier cas l'impact pour la collectivité des dépenses dites finales (consommation, investissement) liées au projet étudié. Sous réserve de ne prendre en compte que les effets nets précédemment évoqués⁵⁶, l'impact total de l'ESI sur le niveau d'activité en termes de PIB correspond formellement à $m \cdot D$ (m étant supérieur à 1), où D est le montant de dépenses finales générées par la production de l'entreprise. Pour mesurer l'effet multiplicateur en cas d'engagement de personnel (non lié à l'activité économique), il convient de raisonner à la marge et de considérer les dépenses de consommation supplémentaires ΔD .

Les effets en termes d'activité économique et de PIB peuvent alternativement être traduits en emplois. Une analyse d'impact d'un projet d'insertion s'appuyant sur la réutilisation et la valorisation d'encombrants dans la région d'Eupen (projet Rcycl), aboutit ainsi à la conclusion que la création directe de 21 emplois (en équivalents temps plein) se traduira par 46 emplois induits⁵⁷. Ce dernier chiffre est "net" en ce sens qu'on a soustrait les emplois induits générés par les allocations de remplacement des personnes avant leur embauche. Pour ce faire, les auteurs ont estimé à 0,6 le rapport moyen entre l'allocation de remplacement et le salaire octroyé dans le cadre du projet. Le phénomène d'induction est évidemment inhérent à

⁵⁴ Voir notamment X. Greffe (1997), p.317 et 320 et suivantes. Nous n'utilisons pas l'expression synonyme d'"analyse d'impact" pour éviter les confusions.

⁵⁵ Voir notamment Commission européenne (1999), vol.1 p.145 et suivantes.

⁵⁶ Par exemple, pour les effets liés aux salaires versés par l'entreprise d'insertion, il faut en principe ne prendre que le *différentiel* de dépenses des stagiaires par rapport à leur situation antérieure.

⁵⁷ A. Masson (2001), p.34. Notons que le calcul des emplois induits tient également compte des emplois "indirects", c'est-à-dire de ceux qui sont notamment liés aux dépenses initiales d'investissement (p.31).

toute activité économique, mais ainsi que le montre cet exemple, il prend une signification particulière dans le cas des ESI. En effet, celles-ci engagent prioritairement des personnes défavorisées dont le montant moyen de dépenses est généralement assez faible, ce qui donne à l'opération d'embauche un effet induit net plus élevé.

L'analyse d'incidence s'applique en particulier à l'étude des impacts collectifs en termes de *développement local*. Ces derniers consistent en effet, pour une bonne part, en impacts de type macroéconomiques (voir le tableau récapitulatif de l'annexe 1). L'analyse d'incidence est alors "*censée mettre en évidence le poids réel de certaines activités dans un milieu local, le cheminement des relations qui lient l'exploitation d'un gisement patrimonial aux autres activités locales, et en tirer quelques conclusions pour les stratégies économiques locales*"⁵⁸. Les analyses macroéconomiques centrées sur les effets induits au plan local et la notion de *multiplicateur régional des dépenses* se sont développées depuis une trentaine d'années, en lien notamment avec la problématique du développement dans les pays du Sud. Elles permettent notamment de montrer que même en dehors de toute mission d'insertion (auquel cas, les dépenses supplémentaires des destinataires directs sont en soi relativement importantes), une initiative d'économie sociale peut, par sa seule présence, engendrer des effets d'entraînement non négligeables sur l'économie locale. Bien que celle-ci soit généralement fort ouverte sur l'extérieur et que les "fuites" en termes de non-dépenses locales soient en principes élevées⁵⁹, le fait que les entreprises d'économie sociale s'impliquent davantage, par choix éthique, dans le tissu local, "internalisent" en quelque sorte les effets induits. G. Woller et R. Parsons décrivent un exemple simple de mesure des effets induits (*induced economic impact*) dus à la présence d'une ONG sur l'économie locale à Saint Domingue. Pour ces auteurs, ces effets doivent faire partie intégrante de l'évaluation de impacts effectifs du projet⁶⁰.

Les exemples cités décrivent des démarches relativement simples d'évaluation des impacts. Il est cependant possible d'imaginer l'utilisation de *modèles macroéconomiques* beaucoup plus vastes qui permettraient d'évaluer les effets de la présence des ESI au plan local en prenant en compte l'ensemble des marchés et mécanismes qui composent l'économie locale. Par exemple, dans le cadre d'une analyse *ex post*, une simulation de l'évolution économique effectuée sans les ESI permettrait par différence avec l'évolution réelle, d'estimer leurs impacts macroéconomiques. L'utilisation de tels modèles à des fins d'évaluation est toutefois encore rare et réclame des données qui ne sont pas toujours disponibles⁶¹. En effet, si les chiffres de l'emploi dans l'économie sociale commencent à être relativement bien connus, notamment en Belgique⁶², il n'en va pas de même pour les données qui se rapportent aux *flux monétaires* (subventions, achats intermédiaires, dépenses d'investissement,...). Pour prendre le cas des associations, on sait que leur mission supplétive en matière de services publics donne lieu à d'importants flux de subventions et de transferts en provenance des administrations publiques. Malheureusement, si ces flux sont en principe repris dans les budgets publics annuels, ils sont souvent incorporés dans des articles budgétaires agrégés qui n'en autorisent pas une identification précise. De plus, la ventilation des dépenses entre frais de personnel et frais de fonctionnement n'est pas toujours opérée.

⁵⁸ X. Greffe (1997), p.324.

⁵⁹ Aux fuites liées au taux d'épargne et à la taxation, il faut ajouter celles qui sont dues aux dépenses effectuées en dehors de la zone géographique.

⁶⁰ "(...) *Forging greater commercial links with local economic entities (e.g., hiring local staff workers or purchasing goods and services from local merchants) is a potentially effective way to increase overall program impact*" (G. Woller et R. Parsons, 2002, p.426).

⁶¹ Voir Commission européenne (1999), vol.3 p.107.

⁶² Pour l'emploi dans le secteur non marchand, Voir notamment M. Marée et S. Mertens (2002).

La situation pourrait cependant s'améliorer en Belgique avec la constitution du "compte satellite" des ISBL (institutions sans but lucratif), ensemble cohérent de données statistiques mis en relation avec les Comptes nationaux. Etabli pour la première fois avec les données de l'année 2001⁶³, il donnera en principe lieu à un exercice annuel récurrent et devrait entraîner, dans la foulée, une meilleure production de statistiques relatives au secteur associatif. On peut espérer que ce type d'outil se développe à l'avenir et englobe également les autres composantes de l'économie sociale, et permettent des analyses régionales.

Effets dérivés

Souvent négligés dans les analyses d'incidence, les effets dérivés concernent les dépenses évitées par la collectivité du fait de l'insertion de personnes défavorisées (santé, services sociaux, sécurité publique,...). Ces économies de dépenses concernent notamment le budget public dont on reparlera bientôt. Dans la conception large que nous avons retenue ici, qui inclut les dépenses évitées et les réductions de coûts dans les impacts collectifs, le fait que la collectivité puisse épargner des ressources productives tout augmentant son niveau de bien-être représente certainement un des effets économiques les plus importants de l'insertion.

Les effets dérivés n'ont toutefois donné lieu qu'à très peu d'analyses empiriques. Il faut d'autre part être conscient du fait que ces effets tendent à *réduire* le niveau de l'activité économique. Ils exercent donc sur le PIB une influence contraire à celle des effets induits. Lors d'une évaluation globale des impacts collectifs de l'insertion, et en particulier des impacts macroéconomiques, la simple addition des effets induits et des effets dérivés sur le PIB n'est donc pas pertinente.

On est ici en présence des limites bien connues du PIB quand il est envisagé comme indicateur de bien-être et de niveau de vie : le PIB ne mesure pas à proprement parler le bien-être mais seulement ce qui a été produit pendant la période considérée. Il augmente avec les dépenses compensatrices de réduction de bien-être, mais inversement, diminue quand ces dépenses ne s'avèrent plus nécessaires⁶⁴. La prise de conscience des questions environnementales depuis une trentaine d'années a suscité de nombreux débats relatifs à cette question. A priori, seule une comptabilité élargie, qui en plus des flux liés à la production enregistrerait les variations de tous les actifs de la collectivité, y compris les actifs intangibles, semble en mesure d'apporter une vue complète des impacts collectifs au plan macroéconomique. Devant la complexité d'une telle solution, la tendance la plus courante en matière environnementale est de préférer une approche plus pragmatique "*consistant à mettre en place une série distincte de comptabilités satellites, une pour chaque ressource naturelle importante, de façon à suivre les variations de valeur de ces ressources et ensuite de mettre en place les liaisons entre ces comptabilités et le SNA [système de comptabilité nationale] standard*"⁶⁵. On retrouve à nouveau l'idée du compte satellite évoquée plus haut à propos des ISBL mais appliquée ici aux biens de capital. La récente publication des *Comptes environnementaux en Belgique* par le Bureau du Plan est un premier pas en ce sens⁶⁶. Ces

⁶³ Voir ICN (2004). Pour une analyse détaillée du concept de compte satellite et une présentation du modèle appliqué par la Banque Nationale, voir S. Mertens (2002).

⁶⁴ Ainsi par exemple, lorsque la criminalité augmente, l'augmentation des dépenses en système de surveillance, alarmes anti-vol, armes à feu, services de police,... contribue à l'accroissement du PIB.

⁶⁵ H. Gregersen (1997), p.197.

⁶⁶ G. Vandille et B. Van Zeebroeck (2003).

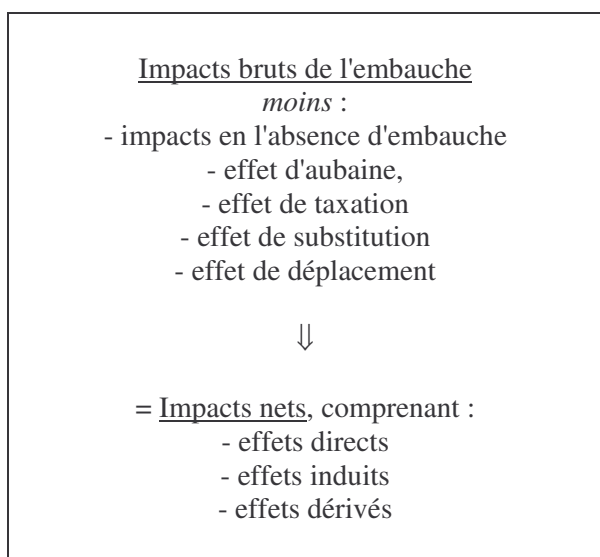
comptes proposent un ensemble d'indicateurs, monétaires et non monétaires, portant sur les dépenses de protection de l'environnement et sur la pollution de l'air et de l'eau en Belgique.

Avec l'incorporation des biens de capital dans l'évaluation des impacts macroéconomiques, on rejoint en fait la seconde problématique de la mesure de ces impacts, à savoir celle des biens collectifs (voir plus loin). La tendance vers la valorisation monétaire des biens collectifs, impulsée ici par l'approche de la comptabilité nationale qui sous-tend le principe du compte satellite, va certainement s'accroître à l'avenir, et rend d'autant plus impérieuse la nécessité d'une bonne appréhension de la portée et mais aussi des limites des techniques d'évaluation économique.

b) L'impact sur le budget public⁶⁷

Parmi les impacts collectifs des ESI, les effets sur le budget public prennent une importance particulière. D'une part, au moins pour ce qui concerne l'incidence directe, ils sont aisément mesurables, et représentent de ce fait un des résultats les plus tangibles de l'insertion. D'autre part, dans l'hypothèse d'un soutien financier des ESI, ils indiquent dans quelle mesure ce type de politique en faveur de publics défavorisés engendre un coût ou, au contraire, un bénéfice pour les finances publiques.

Dans ce qui suit, nous envisageons l'impact budgétaire de l'embauche d'une personne défavorisée dans une entreprise d'insertion⁶⁸. Le schéma suivant illustre le cheminement qu'il conviendrait de suivre idéalement pour mesurer cet impact :



⁶⁷ On parle de *net fiscal benefit* dans la littérature anglo-saxonne pour désigner les avantages d'une politique du point de vue des finances publiques. Sur le même thème, signalons également le concept de *social return on investment* (SROI). Développé il y a quelques années sur un plan essentiellement théorique pour tenir compte de l'existence d'un "return social" des investissements des entreprises, ce concept a donné lieu à quelques applications concrètes au cas des entreprises sociales : au rendement financier classique de l'entreprise a ainsi été ajoutée la "valeur socio-économique" (*socio-economic value*) correspondant précisément au *net fiscal benefit* généré (voir les travaux du Roberts Enterprise Development Fund, www.redf.org).

⁶⁸ L'impact budgétaire *total* d'un dispositif d'insertion prend en compte l'ensemble des bénéficiaires du dispositif en multipliant l'impact budgétaire *moyen* pour un bénéficiaire par le nombre de personnes concernées. Comme nous le rappelons plus loin, la nécessité de ne considérer que l'impact net sur le budget public se traduit en pratique par le calcul de l'impact budgétaire moyen pour chaque catégorie de bénéficiaire (chômeur, minimexé,...).

1°) Impacts nets

Commençons par rappeler que les impacts à prendre en compte sont évidemment *nets*, c'est-à-dire mesurés par rapport à la situation qui prévaudrait en l'absence de dispositifs d'insertion. Bien que la plupart des ESI soient subventionnées et que toute embauche s'accompagne inévitablement d'une aide à l'emploi, nous préférons distinguer ci-après l'effet net dû à l'embauche indépendamment de toute subvention, et l'effet net quand on tient compte en plus de subventions possibles et du risque d'effets "pervers".

(a) L'impact budgétaire de l'engagement dans une ESI correspond d'abord à la différence, pour le budget public, entre la situation réelle de la personne et celle, hypothétique, qu'elle connaîtrait si l'engagement dans l'ESI n'avait pas eu lieu. Cette différence tient en fait à quatre facteurs :

- le statut de la personne au moment de l'embauche (chômage, minimex,...)⁶⁹;
- sa situation personnelle (isolé, personnes à charge,...);
- les opportunités d'emploi qu'elle aurait été susceptible de rencontrer en l'absence d'embauche dans l'ESI;
- le devenir de la personne après l'embauche dans l'ESI.

Ces deux derniers facteurs sont particulièrement difficiles à appréhender puisqu'ils correspondent, l'un à une situation purement fictive, l'autre à une situation future. Il est toutefois possible de tenir compte des opportunités d'emploi en l'absence d'embauche dans l'ESI à l'aide d'une comparaison avec un groupe-contrôle qui, ainsi qu'on l'a signalé, permet en principe de retirer les impacts qui de toutes façons auraient lieu sur le budget public. Alternativement, en recourant à des bases de données sur l'emploi et le chômage, on peut aussi formuler des hypothèses sur la probabilité d'engagement d'une personne au chômage ou bénéficiant du minimex.

Quant au devenir de la personne après l'embauche, il s'agit de tenir compte des changements probables dans la trajectoire future des bénéficiaires (retour à la situation antérieure, obtention d'un emploi normal,...), soit en observant les bénéficiaires à des moments successifs, soit en se fondant ici aussi sur des hypothèses basées sur des scénarios de trajectoire précédemment rencontrés dans les ESI étudiées⁷⁰. La question se pose surtout pour les dispositifs qui ne proposent que des emplois temporaires⁷¹. Par contre, appliquée au cas de EI et des ETA, la mesure de l'impact budgétaire est en théorie simplifiée par le fait qu'il s'agit dans les deux cas

⁶⁹ Dans une analyse récente de l'impact budgétaire de l'embauche dans les entreprises d'insertion (EI) en Région wallonne, l'auteur a estimé comme suit, sur base d'une enquête auprès d'un échantillon, la répartition des personnes réinsérées selon leur situation avant l'embauche (O. Grégoire, 2003, p.6) :

Chômeur longue durée	Minimex	EFT	AWIPH / ETA	ART 60 et 61
46%	24%	12,50%	10%	7,50%

⁷⁰ Dans certains cas, l'interprétation de l'impact budgétaire doit être faite avec prudence. Considérons l'exemple suivant relativement fréquent : une personne bénéficiant du minimex est engagée dans une ESI qu'elle quitte toutefois après une période suffisante pour retrouver ses droits en matière d'allocations de chômage. Si elle ne retrouve pas du travail, il y a en principe un coût supplémentaire pour le budget public par rapport à la situation avant l'embauche dans l'ESI (aide sociale *versus* sécurité sociale), mais ce coût est "légitime" : comme le rappelle I. Nicaise (1996, p.919), la sécurité sociale a pour mission de couvrir tous les risques sociaux et, dans ce contexte, le passage du circuit des ESI "*vers celui de la solidarité nationale doit être considéré comme la correction d'une situation d'exclusion qui a dégénéré*".

⁷¹ C'est notamment le cas des EFT en région wallonne, dont le parcours des bénéficiaires a été particulièrement étudié dans le cadre de différents travaux du CERISIS (UCL).

de créer des emplois durables. On pourrait dès lors se limiter, en première approximation, à une analyse statique et à comparer deux situations : celle avant l'entrée dans le dispositif (temps t-1) et celle résultant de l'embauche (temps t). Toutefois, il ne s'agit bien là que d'une approximation car il existe au sein de ce type d'entreprise un taux de rotation du personnel non négligeable. Pour les ETA, le taux de sortie annuel moyen est d'environ 15%⁷². Ce taux est encore plus important dans les EI, bien que l'on ne dispose pas de données complètes à cet égard⁷³.

(b) Par ailleurs, s'il y a intervention publique sous la forme d'une aide à l'emploi, il convient encore de tenir compte des effets pervers précédemment évoqués (effets d'aubaine, de taxation, de substitution et de déplacement) pour obtenir l'impact net de l'embauche de l'ESI sur le budget public. On se limitera ici à quelques commentaires.

Rappelons d'abord que *l'effet d'aubaine* concerne une création d'emploi qui se serait de toutes façons produite en l'absence de l'aide publique. Or, pour certains dispositifs, l'effet d'aubaine peut être considéré comme négligeable car l'embauche y est directement liée à l'existence du subside. C'est en particulier le cas des ETA et, dans une moindre mesure, des EI. Des initiatives d'insertion fondées sur la création d'emplois durables ont certes existé avant de faire l'objet d'une reconnaissance publique (label, subvention,...), mais les enquêtes sur le terrain montrent qu'à l'heure actuelle, la création d'emplois dans les EI est étroitement liée à l'aide publique.

De même, les *effets de substitution* au sens où nous les avons définis semblent être peu élevés dans la mesure où les ESI trouvent leur raison d'être dans l'embauche de publics très défavorisés, et qu'il n'y a pas de raison de penser qu'une embauche réalisée grâce à un subventionnement se fasse au préjudice d'une autre personne.

Les *effets de déplacement* ne peuvent par contre être ignorés. Certaines ESI occupent des créneaux où elles opèrent isolément (nouveau marché émergent, niche peu rentable,...). Dans ce cas, il y a création nette d'emplois. D'autres par contre exercent indubitablement une activité concurrente à des entreprises traditionnelles, et on ne peut dès lors exclure que cette activité provoque des pertes d'emplois dans les autres entreprises. Ces pertes sont difficiles à estimer : elles dépendent de divers facteurs tels que le degré effectif de concurrence (les produits proposés sont-ils identiques?) ou l'élasticité de la demande sur le marché. En tout état de cause, il est improbable que l'effet de remplacement soit total, auquel cas les ESI ne créeraient aucun emploi net⁷⁴.

2°) Effets directs, induits et dérivés

Les impacts sur le budget public se répartissent en trois types d'effets selon l'horizon temporel considéré :

⁷² Voir AWIPH (2002), p.52.

⁷³ Selon une enquête effectuée auprès d'un échantillon d'EI en Région wallonne, sur 103 travailleurs engagés, 36 (soit plus d'un tiers) avaient quitté l'entreprise après deux ans. Ce constat n'est sans doute pas étranger au fait que la subvention à l'emploi dans les EI est dégressive dans le temps (voir les travaux du CERISIS pour la recherche "Economie sociale, intégration sociale et développement durable" dans laquelle s'insère la présente étude).

⁷⁴ En fait, il y a sans doute toujours création nette d'emplois. En effet, en cas de remplacement, les pertes d'emplois subies par les entreprises classiques sont vraisemblablement plus que compensées par les créations d'emplois au sein des ESI. Cela résulte de la moindre qualification des personnes réinsérées, qui implique une productivité plus faible et un input en travail plus important pour une même niveau de production. Voir à cet égard J. Defourny (1994), p.190.

Tableau 5 : Impact des ESI sur le budget public

Effets directs	1°) Pour chaque embauche, différence entre le coût (subventions, exonérations,...) et le bénéfice en termes de rentrées fiscales et sociales et de dépenses évitées 2°) Recettes fiscales nettes liées à l'activité de l'entreprise (TVA, impôt des sociétés) 3°) TVA portant sur la consommation additionnelle des personnes réinsérées
Effets induits	Recettes fiscales supplémentaires dues à l'augmentation de l'activité économique induite par des dépenses additionnelles des personnes réinsérées et des dépenses d'investissement de l'ESI
Effets dérivés	Dépenses publiques évitées concernant l'amélioration des conditions de vie des personnes réinsérées, et de la collectivité en général : santé, éducation, cadre de vie, sécurité,...

Les effets directs

Les effets directs comportent trois aspects :

- Il y a d'abord l'incidence immédiate, sur le budget public, de l'*embauche* proprement dite : elle correspond à la différence entre le coût de l'embauche (aides à l'emploi, exonérations,...) et le bénéfice en termes de rentrées fiscales (impôt des personnes physiques), sociales (cotisations) et de dépenses évitées (minimex, allocation de chômage, dépenses des institutions liées à l'inactivité professionnelle,...).
- A l'incidence de l'embauche elle-même, il faut ajouter les recettes directes liées à l'*activité productive* de l'ESI (TVA, impôt des sociétés), diminuées toutefois des subventions éventuelles à la production ou à l'investissement.
Notons que si l'objectif est de déterminer l'impact budgétaire de l'embauche du public-cible proprement dit, seule la fraction de l'activité de l'entreprise attribuable aux personnes réinsérées doit ici être prise en compte, abstraction étant faite de la contribution des autres travailleurs (personnel d'encadrement, formateurs,...).
- Enfin, il convient de tenir compte également des recettes de TVA portant sur les *dépenses additionnelles* des personnes embauchées. Si, comme on peut le supposer, l'embauche dans une ESI conduit à une consommation additionnelle du bénéficiaire par rapport à sa situation antérieure, elle se traduit également par une augmentation des recettes de l'imposition indirecte.

Les effets induits

Les effets induits se rapportent eux aussi aux dépenses de consommation additionnelles des bénéficiaires par rapport à leur situation avant l'entrée dans le dispositif, mais ils sont décalés dans le temps : en effet, ces dépenses engendreront *in fine* des recettes fiscales supplémentaires en rapport avec les effets d'entraînement qu'elles exercent sur l'économie. Ces recettes peuvent en principe être mesurées en formulant des hypothèses sur les coefficients multiplicateurs appliqués à ces dépenses additionnelles (voir la section précédente). Notons qu'il faut considérer ici l'ensemble des dépenses finales générées par l'ESI, et donc ajouter également les effets induits dus aux investissements.

Les effets dérivés

Les effets dérivés concernent les dépenses publiques évitées qui résultent, à terme, des effets de l'insertion sur l'amélioration des conditions de vie du public-cible et de la collectivité en général : santé, éducation, cadre de vie, sécurité,... Ces économies de dépenses ne sont toutefois pas faciles à estimer, et comme elles consistent surtout en effets de moyen et long terme, elles tendent généralement à passer au second plan.

Il existe en Belgique encore peu d'estimations des effets induits et dérivés de l'insertion sur le budget public. Par contre, la mesure de l'effet direct de l'embauche dans les ESI a fait l'objet de recherches récentes⁷⁵. Nous en résumons les principaux résultats dans le tableau ci-après. Bien que ces chiffres émanent de recherches différentes et ne soient pas parfaitement comparables, ils montrent que l'effet budgétaire de l'embauche peut être positif, même en excluant comme ici les effets induits et dérivés. Précisons qu'en raison de la faiblesse des données statistiques existantes, ces recherches se basent à la fois sur des données administratives, disponibles auprès des administrations publiques ou des fédérations (nombre de bénéficiaires, montant total des subsides, taux de taxation, barèmes d'allocations sociales,..) et sur des données *extrapolées*, constituées à partir d'enquêtes auprès d'échantillons d'entreprises. De plus, le calcul de l'effet *net* n'a pas été possible en raison du manque d'informations sur les opportunités d'emploi du public-cible hors embauche dans les ESI; pour la même raison, les effets de déplacement sont supposés nuls.

Tableau 6 : Impact budgétaire direct par embauche dans les ESI en Belgique (2001 - en euros)

	EI	EFT	SW	ETA
Cas le plus négatif	+ 422	- 1 492	- 641	- 181
Cas le plus positif	+ 804	- 1 492	- 487	+ 234

Source : O. Grégoire (2003a), p.23.

⁷⁵ Pour les EFT et les sociale werkplaatsen (SW), voir A. Pinxteren (2001). Pour les ETA, voir P. Dusart et O. Grégoire (2003). Pour les EI, voir O. Grégoire (2003a).

2. La mesure des biens collectifs (BC)

Du point de vue de la collectivité, les impacts de l'insertion ne se limite pas à des effets d'incidence sur le plan macroéconomique (effets d'entraînement, dépenses évitées,...). Ils comprennent aussi la production de biens collectifs (BC). Par nature, les biens collectifs sont non marchands, en ce sens qu'ils ne peuvent être médiatisés par le marché. Contrairement au biens privés, ils n'ont pas de prix. La question ici posée est dès lors la suivante : *est-il possible de mesurer les biens collectifs, et, en particulier, peut-on leur attribuer une valeur monétaire?*

Pour répondre à cette question, nous sommes conduits à distinguer ci-après "mesure comptable" et "mesure économique" de la production non marchande. Nous montrons que la mesure dite *comptable* de la production non marchande, fondée sur le montant des *ressources mobilisées* (facteurs de production) pour réaliser cette production, ne débouche pas sur une estimation satisfaisante (point a). Une mesure correcte, dite *économique*, de la production des biens hors marché devrait en fait s'inspirer d'une démarche d'*optimisation* ou seraient clairement distinguées d'une part, la mobilisation des ressources et, d'autre part, la production proprement dite qui en résulte (point b). Nous exposons ensuite deux méthodes de mesure économique, l'une basée sur des *indicateurs* (point c), l'autre sur des tentatives de *valorisation monétaire* (point d).

a) Mesure comptable de la production non marchande : *les ressources mobilisées*

S'il n'ont pas ce prix, les biens non marchands donnent néanmoins lieu, au moins pour certains d'entre eux, à des flux de recettes et de dépenses liés directement à leur production. En effet, celle-ci, qu'elle soit publique ou privée, mobilise des ressources productives donnant lieu à un coût (salaires versés,...) et à un financement (subventions,...). Il est alors tentant de comptabiliser ces flux pour évaluer la production non marchande : dans le premier cas, on obtient une évaluation comptable dite par les *coûts*, et dans le second cas une évaluation dite par les *financements*⁷⁶.

L'évaluation dite par les *coûts* est celle qui est traditionnellement retenue par la Comptabilité nationale pour mesurer la production non marchande. Elle consiste à répertorier l'ensemble des charges supportées par le producteur en termes d'achats intermédiaires, de versements de rémunérations, d'amortissements, ... On devine intuitivement qu'une telle évaluation ne peut que sous-estimer, parfois dans des proportions considérables, la valeur des biens non marchands. Tout au plus peut-on en attendre une limite inférieure de cette valeur⁷⁷. Quant à l'évaluation par les *financements*, elle repose sur le relevé des différentes recettes perçues par l'entreprise en vue de lui permettre d'assurer sa production : cotisations, dons, subsides, ... Ce type d'évaluation semble à priori correspondre davantage à une approche "par les

⁷⁶ On trouve plus souvent dans la littérature l'expression "approche par les ressources" pour désigner le mode d'évaluation basé sur les apports des financeurs. Nous préférons quant à nous utiliser ici le mot "financement" plutôt que "ressource" : en effet, outre le fait que ce dernier terme nous paraît moins précis, nous souhaitons y recourir pour désigner les *facteurs de production* utilisés et montrer que tant l'approche des coûts que l'approche des financements consistent en fait à se fonder sur les ressources mobilisées (les facteurs de production) pour évaluer la production non marchande.

⁷⁷ Commentant cette approche suggérée en 1940 par J.R. Hicks, Peskin et Peskin écrivent que "*cela ne signifie pas qu'il croit que la valeur du bien-être associé aux services des administrations publiques est équivalente à leur coûts mais bien que ces coûts constituent probablement une borne inférieure à leur vraie valeur sociale*" (cité par S. Mertens, 2002, p.149).

préférences", puisque les financements pourraient dans une certaine mesure s'interpréter comme l'expression de la "demande" des financeurs pour les services fournis. Ainsi que l'écrit S. Mertens, "*le résultat de l'expression de la demande se lit dans la mobilisation des ressources "pour que l'activité puisse avoir lieu"*"⁷⁸. En ce sens, parce qu'elle serait fondée sur les préférences, cette approche semble supérieure à la précédente pour approcher la valeur de la production non marchande.

Pour ce qui concerne l'intégration des biens non marchands dans la Comptabilité nationale, l'évaluation par les financements constitue certainement une alternative séduisante à l'évaluation par les coûts. Par contre, du point de vue de la valeur des biens non marchands, elle reste à notre sens un mode d'évaluation comptable qui ne peut prétendre mesurer réellement la valeur reconnue par la collectivité, c'est-à-dire celle qui résulte des préférences collectives⁷⁹. D'ailleurs, on peut arguer que le plus souvent, elle débouche sur un montant qui n'est pas très différent de celui de l'approche par les coûts. Considérons pour simplifier le cas d'un bien collectif pur, et désignons par V la valeur que l'on cherche à approcher, c'est-à-dire celle que lui reconnaît la collectivité⁸⁰. Si R est le montant des financements liés à la production de ce bien, il existe selon nous un écart important entre ces deux grandeurs ($V \neq R$) qui s'explique par les raisons suivantes :

1°) La collectivité reconnaît une valeur à ce bien ($V \neq 0$) mais *sans qu'il ait traduction politique appropriée* : le financement est donc insuffisant ($V > R$), voire nul. Il y a un *iatu*s entre les préférences collectives et leur concrétisation en termes de décision politique et de budget public.

L'exemple de l'enseignement est éclairant à cet égard : il y a bien un consensus pour reconnaître qu'il s'agit d'une priorité sociale, mais dans le même temps les institutions d'enseignement manquent de moyens. D'une façon générale, l'insuffisance des moyens publics par rapport aux besoins exprimés par la collectivité s'explique surtout par des recettes fiscales trop faibles : on peut formuler l'hypothèse que pour le contribuable, *l'impôt ne peut être assimilé à un prix et qu'il est vraisemblablement inférieur à ce que l'individu consentirait réellement à payer (CAP) sur base de ses préférences*⁸¹. Les réticences bien connues à payer l'impôt que manifeste tout contribuable traduisent sa défiance à l'égard de l'action publique souvent perçue, à tort ou à raison, comme manquant de visibilité voire comme étant entachée d'inefficacité. Aussi, même si l'individu reconnaît l'existence d'un besoin, la forme que prend son financement (imposition et subventionnement) constitue un frein à la pleine expression de sa disposition à payer⁸².

⁷⁸ S. Mertens (2002), p.156.

⁷⁹ Nous supposons donc ici qu'il existe pour un bien non marchand une valeur attribuée par la collectivité, que nous désignerons dans la suite par V. Nous reviendrons plus loin sur le sens précis à donner à cette valeur.

⁸⁰ Nous n'envisageons pas ici le cas évident où le bien considéré ne fait pas encore l'objet d'une reconnaissance par la collectivité (ou bien fait seulement l'objet d'une reconnaissance partielle), auquel cas les financements (privés en l'occurrence) sont très inférieurs à la valeur hypothétique V (dans ce cas, V est la valeur qu'*attribuerait* la collectivité en cas de reconnaissance). Notons que ce cas de figure est relativement fréquent. La présente recherche sur l'identification et la mesure des impacts collectifs des ESI trouve précisément en partie sa justification dans la nécessité pour ces entreprises d'obtenir une reconnaissance publique qui soit davantage en rapport avec les services fournis à la collectivité.

⁸¹ Notons qu'il peut y avoir également un écart entre les préférences individuelles et le consentement à payer. On aurait alors : $\text{impôt} < \text{CAP} < V(\Delta U)$,

où $V(\Delta U)$ représente la valeur monétaire du supplément d'utilité procuré par le bien collectif. Nous reviendrons plus loin sur cette seconde inégalité.

⁸² En cela, nous nous distançons du point de vue consistant à affirmer que l'impôt est assimilable à un consentement à payer. Voir par exemple J. Drèze (2003), p.4 : "*Les niveaux de ces taxes et impôts traduisent une perception politique de la disponibilité des citoyens-électeurs à payer pour la solidarité*".

A cette première cause - fondamentale - expliquant le manque chronique de moyens publics par rapport aux biens collectifs, s'ajoute aujourd'hui la remise en question générale du rôle des pouvoirs publics dans la fourniture des services. Les critiques de l'interventionnisme public qui se développent depuis trois décennies poussent vers un *désengagement* de l'Etat dans de nombreux domaines⁸³, y compris dans celui des biens collectifs, alors même que les caractéristiques de non-exclusion et de non-rivalité rendent problématique un véritable relais privé. En d'autres termes, des biens pour lesquels une valeur continue à être reconnue par la collectivité tendent à se voir affecter des moyens publics de plus en plus limités.

Le fait que les financements effectivement affectés à la production d'un bien collectif ne correspondent pas à sa valeur reconnue ne concernent pas que les financements publics. Ce problème se pose également pour les contributions volontaires à la production d'un bien collectif, et en particulier pour les financements privés que sont les dons versés par les particuliers au monde associatif. Ces contributions présentent souvent un caractère charitable qui n'autoriserait pas de les assimiler à un prix consenti pour produire le bien concerné. En effet, selon D. Kahneman et J.L. Knetsch, suivis en cela par de nombreux auteurs, il n'est pas interdit d'interpréter dans de nombreux cas ces donations comme constituant le prix à payer pour acquérir de la "satisfaction morale", plutôt que le prix du bien lui-même : "(...) *WTP [willingness to pay] for public goods is best interpreted as the purchase of moral satisfaction rather than the measure of the value associated with a particular public good*"⁸⁴. 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 à la valeur reconnue du bien collectif.

2°) La collectivité reconnaît une valeur à ce bien ($V \neq 0$), et ce dernier donne lieu à une décision politique appropriée. Toutefois, *la traduction budgétaire de cette décision ne correspond pas au prix du bien* ($V > R$), car le financement nécessaire pour sa production n'est pas en proportion de sa valeur reconnue.

L'écart est ici dû au caractère *non disjoint* de l'offre et 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, producteur et financeur étant confondus, les *financements alloués sont directement fonction des coûts estimés pour assurer la production*⁸⁵. Ainsi, une activité à laquelle on attribue une valeur importante 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.

Un cas limite est celui du bien collectif qui ne nécessite pratiquement aucun financement, notamment quand de simples dispositions légales ou réglementaires suffisent à concrétiser la volonté politique de favoriser ce bien. Par exemple, nous avons rappelé que la réduction des inégalités est, par choix social éthique, un bien collectif en soi. Cet objectif est notamment atteint par une politique redistributive fondée sur la progressivité de l'impôt des personnes physiques. Cette politique laisse relativement peu de "traces" en termes de coûts

⁸³ Voir par exemple l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) conclu en 1995 dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

⁸⁴ D. Kahneman et J.L. Knetsch (1992), p.58. Le fait pour une donation de s'interpréter comme une réponse à un besoin de gratification morale personnelle est appelé *warm glow of giving effect* dans la littérature anglo-saxonne.

⁸⁵ On constate bien ici qu'approche par les coûts et approche par les financements pour évaluer la production non marchande ne peuvent qu'aboutir à des estimations très proches.

ou de financements, mais on ne saurait bien entendu en déduire quelle n'a aucune valeur pour la collectivité. En fait, l'évaluation comptable des biens non marchands ne procure guère ici d'éléments d'appréciation pour connaître la valeur de biens tels que la réduction des inégalités, l'accroissement du capital social,..., qui comptent pourtant parmi les impacts collectifs non négligeables de l'insertion.

De ce qui précède, nous concluons que l'approche comptable de la valeur des biens non marchands, qui consiste à repérer les flux relatifs aux coûts ou aux financements qui sont en lien avec leur production, correspond plutôt à la mobilisation des ressources (facteurs de production) impliquées par l'activité et n'est pas réellement représentative de la valeur de la production elle-même. Il convient donc de se tourner vers des approches, appelées ici économiques, qui distinguent davantage ressources et production, *inputs* et *outputs*, et visent à obtenir une mesure de la production qui soit plus indépendante des moyens mobilisés. On notera incidemment que ces approches, qui s'inscrivent dans une démarche d'optimisation, se prêtent aussi bien à des mesures *ex ante* qu'à des mesures *ex post*, ce qui leur confère un atout indéniable dans une optique prospective visant à éclairer des choix.

b) Mesure économique de la production non marchande : le calcul d'optimisation

L'examen de la littérature économique met évidence le nombre très réduit d'études ayant spécifiquement porté, même d'une manière partielle, sur le thème précis de la mesure qualifiée ici d'économique des biens collectifs résultant de l'insertion. Par contre, de nombreux travaux ont été menés dans différents domaines, qui s'inscrivent dans la problématique de l'évaluation d'une activité ou d'un projet et abordent, au moins incidemment, la question de la quantification des impacts indirects, autres que les impacts macroéconomiques déjà précédemment analysés. A ce titre, elles apportent des éléments de réponse à la question de la mesure de la production non marchande et, pour ce qui nous occupe, des impacts indirects de l'insertion prenant la forme de biens collectifs. Nous évoquons quelques-uns de ces travaux ci-après, sans toutefois chercher à être exhaustif.

- Mentionons d'abord les outils développés depuis plusieurs décennies dans le cadre du *calcul économique public* pour évaluer les politiques publiques et les grands travaux d'infrastructure⁸⁶. C'est dans le domaine de la production des *biens publics* qu'a été pour la première fois appliquée la technique d'analyse coût-bénéfices fondée sur la monétarisation des résultats et des impacts d'un projet, et que dans la foulée ont été explorées les différentes voies possibles pour attribuer une valeur aux biens ne passant pas par le marché (référence à des produits substitués ou complémentaires, méthode d'évaluation du temps et de la vie humaine,...).
- Les secteurs de l'éducation, de la santé et de la protection de l'environnement font l'objet de travaux d'évaluation très nombreux que l'on ne peut guère qu'esquisser ici. L'éducation est généralement considérée comme un facteur-clé du bien-être dans la littérature relative aux services publics et au développement et, pour cette raison, a vu la construction de nombreux indicateurs destinés à en mesurer les effets réels⁸⁷. Le secteur de la *santé* donne lieu à de nombreuses tentatives d'évaluation prenant explicitement la forme d'analyses

⁸⁶ Voir par exemple X. Greffe (1997), chapitre 6.

⁸⁷ Voir notamment les numéros 5 et 6 (2000/1 et 2000/2) de la revue *Economie publique* (De Boeck).

coût-efficacité et coût-utilité⁸⁸. Parallèlement, le "prix de la vie humaine" est une notion fréquemment employée dans les évaluations des services de santé, à l'instar d'ailleurs de celles qui sont réalisées dans le domaine des transports et des infrastructures publiques. En matière d'*environnement*, deux domaines complémentaires de recherche peuvent être relevés : d'une part, les techniques d'évaluation monétaire des biens environnementaux, privilégiant depuis quelques années la méthode d'évaluation contingente; d'autre part, l'approche de la comptabilité environnementale, déjà évoquée, qui cherche à intégrer dans les Comptes nationaux la valeur économique des ressources naturelles.

Ajoutons que ce sont précisément ces trois secteurs qui ont constitué le cadre d'expérimentation du concept de *compte satellite*, en particulier en France. Déjà évoqué précédemment, le compte satellite permet non seulement de relier aux comptes nationaux les flux monétaires relatifs à un secteur donné ou encore de procéder à des évaluations patrimoniales, mais il autorise aussi des descriptions basées sur des indicateurs de diverses natures.

- Bien que ce type d'outil soit relativement ancien, le recours à des *indicateurs sociaux* est de plus en plus souvent évoqué pour procéder à l'évaluation des impacts de politiques à caractère social. Inspirés des limites de la Comptabilité nationale traditionnelle et s'inscrivant dans une analyse plutôt transversale, ces indicateurs se veulent complémentaires des indicateurs économiques et concernent tout à la fois la santé, l'éducation, le logement, l'environnement,... Parmi les cadres statistiques actuellement préconisés pour prendre en compte les indicateurs sociaux, on relèvera à titre d'exemple la *matrice de comptabilité sociale* (MCS)⁸⁹. Bien que proche du compte satellite, la MCS n'est pas à priori destinée à s'articuler aux Comptes nationaux; elle consiste en une quantification détaillée de l'ensemble du milieu socio-économique mettant l'accent sur ses aspects redistributifs.

- La recherche d'indicateurs sociaux s'est également développée sur le plan microéconomique, principalement en France et dans le monde anglo-saxon (NPO). En France, il faut mentionner le *bilan sociétal*, expérimenté par plusieurs entreprises d'économie sociale⁹⁰, ainsi que les débats qui ont lieu actuellement autour du concept d'"utilité sociale". Concernant la littérature économique sur les NPO, elle ne semble pas à priori très riche pour ce qui concerne la mesure concrète des impacts collectifs que ces organisations engendrent. En effet, la priorité actuelle des recherches semble être de développer des outils internes de gestion et d'analyse de performance centrés principalement sur les impacts directs⁹¹, ou encore de tenter d'appliquer l'analyse coût-efficacité à certains types de NPO⁹². Dans les deux cas, l'objectif est de donner aux responsables les moyens de justifier leur action auprès des financeurs. Signalons cependant que le secteur des NPO a vu récemment les premières tentatives d'évaluation *monétaire* de services sociaux dispensés par ces organisations⁹³, et que l'une ou l'autre recherche

⁸⁸ Parmi les diverses techniques utilisées pour mesurer l'efficacité en matière de santé, on mentionnera la méthode QALY (*quality-adjusted life years*) qui combine en un seul indicateur composite des variables quantitatives et qualitatives liées à la santé.

⁸⁹ Pour un aperçu synthétique du regain d'intérêt pour les indicateurs sociaux et des modes de classification proposés, voir P.J. Finn (1998).

⁹⁰ Le bilan sociétal est proposé en France par le CJDES (Centre des Jeunes Dirigeants de l'Economie Sociale). Voir notamment M. Capron et G. Leseul (1997).

⁹¹ Citons le *United way's program outcomes approach*, le *Balanced scorecard*, le *Framework for performance reporting* (CCAF),..., dont on trouvera aisément une description détaillée sur internet.

⁹² Parmi les nombreuses références en cette matière, citons R.D. Herman et D.O. Renz (1999).

⁹³ F. Foster et al. (2001).

sectorielle ont porté sur les externalités liées au le monde associatif en France et en Belgique⁹⁴.

- Enfin, dans le domaine de l'*insertion* proprement dit, et ainsi que nous l'avons déjà mentionné, les analyses se focalisent également sur les bénéfiques individuels, c'est-à-dire sur les impacts portant sur les destinataires directs, et n'abordent guère les impacts sur la collectivité (à l'exception des impacts macroéconomiques déjà évoqués). Mentionnons toutefois aux Etats-Unis les programmes d'assistance aux microentreprises⁹⁵, qui ont donné lieu à un corpus important d'études portant sur l'évaluation générale de ces politiques⁹⁶.

Le point commun, parfois seulement implicite, de tous les travaux que nous venons de citer est de s'inscrire fondamentalement dans une démarche d'*optimisation économique*, c'est-à-dire de *confrontation entre moyens et fins, entre coûts et avantages*. Dans tous les cas, on cherche à estimer d'une manière ou d'une autre le montant d'une production et à justifier par comparaison le montant des ressources utilisées. Cette démarche fondamentale de l'analyse économique trouve une illustration éclairante avec la production des biens publics : étant non marchands, ceux-ci doivent faire l'objet d'un processus allocatif différent du marché et reposant principalement sur un choix social de type politique. Quels sont les critères de ce choix? Conformément aux principes de l'optimisation économique, la mesure de la production non marchande et des coûts qu'elle entraîne est censée permettre aux pouvoirs publics d'opérer des choix rationnels dans l'affectation des ressources disponibles et de rendre maximal le montant de la production pour un montant donné de ressources. S'intéresser au montant d'une production résulte donc du fait évident que le choix économique n'est pas seulement une question de coût, comme tendraient pourtant à le suggérer nombre de choix de type politique⁹⁷.

Le calcul d'optimisation se fonde sur deux techniques pour appuyer les décisions : l'analyse coût-efficacité ou ACE (*cost-effectiveness analysis*), et l'analyse coût-bénéfices ou ACB (*cost-benefit analysis*)⁹⁸. Ces deux techniques se distinguent par la manière de quantifier l'aspect "avantages" de la comparaison. La première vise à mesurer la production à l'aide d'indicateurs (mesures non monétaires), et a pour but principal de comparer des activités productives sans chercher à porter un jugement dans l'absolu. La seconde se fonde par contre sur l'étalon monétaire et tente, en valorisant la production en termes monétaires, de la comparer directement au coût des ressources mobilisées. Ces deux approches nous permettent de distinguer pareillement deux modes de mesure des biens collectifs :

- la mesure par le biais d'*indicateurs*, qui se réfère à l'ACE;
- la *valorisation monétaire*, qui trouve son fondement dans l'ACB.

⁹⁴ Citons l'exemple de l'analyse des externalités liées à l'aide à domicile (L. Fraisse, L. Gardin et J.L. Laville, 2000a).

⁹⁵ Initiatives entrepreneuriales émanant de publics à bas revenus. Pour un aperçu, voir J.F.Else et J. Gallagher (2000).

⁹⁶ Voir notamment M. Schreiner (1999).

⁹⁷ Le recours au seul critère du coût pour choisir entre deux options est beaucoup plus fréquent qu'on ne l'imagine. En voici un exemple concret. Dans certains pays (dont les Etats-Unis), les services de santé tendent à préconiser en matière de santé mentale le recours aux thérapies médicamenteuses plutôt qu'aux entretiens "par la parole" (psychothérapies et psychanalyses), dont le coût pour le budget public est plus élevé. Ce choix, généralement présenté comme "économique", ne tient toutefois pas compte du fait que, selon les avis médicaux, les effets des deux approches ne sont en rien comparables. On trouvera aisément de multiples autres exemples semblables.

⁹⁸ Nous n'envisageons pas ici l'analyse coût-utilité, d'application plus restrictive (secteur de la santé principalement). Une autre technique, l'analyse multi-critères, qui combine indicateurs et grandeurs monétaires, sera quant à elle évoquée ultérieurement.

Le recours à l'une ou l'autre de ces méthodes pour quantifier la production des biens collectifs dépend donc de la possibilité de leur attribuer ou non une valeur monétaire. Comme on l'a déjà souligné, celle-ci constitue une question complexe qui est loin de faire l'unanimité parmi les économistes. Le choix entre l'ACE et l'ACB dépend dès lors du crédit que l'on accorde aux techniques de valorisation monétaire des biens non marchands. Mais les deux méthodes se distinguent également par la philosophie qui les sous-tend. L'utilisation d'indicateurs pour mesurer les biens collectifs vise à faire ressortir la présence de ceux-ci dans les effets produits par une activité productive et, par voie de conséquence, à permettre des comparaisons plus réalistes entre des activités semblables. La valorisation monétaire est quant à elle plus ambitieuse, car au-delà de la possibilité de comparaisons entre activités productives, semblables ou non, elle a pour ambition de doter les impacts ou biens collectifs d'une "valeur" (on parle alors de "bénéfices collectifs") au même titre que les biens privés (dotés d'une valeur d'échange sur le marché), et ce faisant, de mesurer en théorie leur contribution au bien-être de la collectivité.

c) La mesure économique des biens collectifs à l'aide d'*indicateurs* (analyse ACE)

1°) Principe de l'ACE

L'ACE est fondée sur l'utilisation d'indicateurs, généralement exprimés en unités physiques, pour mesurer la production relative à l'activité concernée. En fait, on ne cherche pas à appréhender tous les aspects de cette production, mais plutôt à en retenir l'un ou l'autre en fonction du type d'effet choisi (voir le tableau 1) : réalisations, résultats, impacts directs, impacts indirects.

Production de l'ESI selon le type d'effets
<i>Réalisations</i> : prestations effectuées dans le cadre du projet
<i>Résultats</i> : avantages immédiats pour les destinataires directs
<i>Impacts</i> : conséquences des résultats engendrés par le projet: - Impacts directs. - impacts indirects, dont impacts collectifs (BC)

En ce sens, on ne mesure donc pas à proprement parler la production en tant que telle, mais l'*efficacité* de l'activité considérée par rapport à l'aspect de la production que l'on veut privilégier. Par exemple, l'efficacité d'une EFT peut s'apprécier par les impacts directs qu'elle engendrent, c'est-à-dire par le nombre de stagiaires ayant trouvé un emploi après leur passage dans l'entreprise. L'ACE s'utilise principalement pour comparer des projets poursuivant le même objectif et constituant des solutions alternatives : soit, à coût égal, on retient celui dont l'efficacité (correspondant à l'effet retenu) est la plus élevée; soit, pour une même efficacité, on choisit celui dont le coût est le plus faible; soit enfin on classe les projets en fonction du ratio coût/efficacité.

A priori, le niveau d'efficacité visée dans une telle analyse comparative peut concerner n'importe quel type d'effet, par exemple les impacts indirects engendrés, et parmi eux, les impacts collectifs. Dans ce cas, l'efficacité du projet se mesure aux effets ressentis par la

collectivité. Mais on conçoit aisément que plus on s'éloigne des effets immédiats (réalisations, résultats,...), plus la choix des indicateurs s'avère difficile. C'est pourquoi il peut être tentant d'assimiler l'efficacité aux résultats obtenus, voire aux seules réalisations, en faisant abstraction des impacts directs ou indirects⁹⁹. Tel est malheureusement le scénario souvent mis en application dans les décisions publiques, qui se limitent généralement à des évaluations simples basées sur des ratios qui tiennent compte des seules données directement disponibles, à savoir le coût du projet d'une part (qui correspond à sa valeur comptable précédemment évoquée), et les réalisations d'autre part (nombre de bénéficiaires, nombre d'heures de formation,...) :

$$\text{Ratio ACE} = \text{coût (valeur comptable)}/\text{réalisations}$$

Les impacts directs et indirects représentent pourtant des dimensions importantes de la production, et ne pas les prendre en compte peut appauvrir considérablement l'analyse. Un exemple simple illustrera ce risque. L'hébergement de personnes handicapées peut se décliner suivant différentes formules : hébergement en institution, en foyer communautaire, en famille d'accueil, en logement en appartement individuel,... Le coût par personne hébergée (notamment en termes d'encadrement et de surveillance) varie fortement d'une formule à l'autre, le logement en appartement se révélant le plus coûteux, surtout en cas de handicap élevé. L'efficacité, ici exprimée par le ratio coût/nombre de bénéficiaires, se rapporte au seul aspect "réalisations" et ignore les effets de l'hébergement sur le degré d'autonomie, de bien-être, ..., des personnes (=résultats), et donc aussi sur leur degré d'insertion sociale (=impacts directs et indirects).

L'efficacité basée sur les seules réalisations s'avère être un critère de choix relativement frustré chaque fois que l'on est en présence de productions qui ne sont pas parfaitement substituables, c'est-à-dire qui se différencient sur le plan des résultats et des impacts qu'elles génèrent. Or cette situation se présente plus souvent qu'on imagine, même dans le cas de projets poursuivant le même objectif. Par exemple, deux dispositifs d'insertion, l'un public et l'autre privé, visant à donner une formation temporaire par le travail à des jeunes sans emploi, peuvent opérer des choix organisationnels différents (modalités d'encadrement, recours au bénévolat,...) se traduisant par des probabilités contrastées de retour sur le marché du travail après la formation. Des indicateurs de résultats et d'impacts sont dans ce cas nécessaires pour différencier correctement les deux dispositifs, le nombre de personnes réinsérées n'étant qu'un indicateur unidimensionnel qui ne dit rien du type de réinsertion.

2°) Vers des indicateurs de mesure des biens collectifs

Ce qui précède milite pour une appréciation correcte de la production des ESI, y compris et surtout dans sa dimension collective. Un mouvement dans ce sens existe depuis quelques années dans différents pays et notamment en France, où la question de l'"utilité sociale", entendue comme la production des organisations qui ne poursuivent pas un but exclusivement lucratif, fait l'objet de nombreuses discussions¹⁰⁰. Comme nous l'avons déjà relevé précédemment, l'utilité sociale ainsi comprise englobe non seulement la dimension privée (bénéfices individuels), mais également la dimension collective (que nous avons appelé bien collectif, ou BC) de la production de l'entreprise sociale. C'est dans ce contexte que se développent des pistes de recherche visant à construire des indicateurs d'efficacité des entreprises sociales centrés notamment sur les impacts indirects et les impacts collectifs.

⁹⁹ Sur cette question, voir notamment B. Meunier (1992), p.280 et suiv.

¹⁰⁰ Voir notamment le hors-série *L'utilité sociale* (Alternatives Economiques, 2003).

Parmi ces pistes, nous épinglerons à nouveau le *bilan sociétal*, qui propose une grille détaillée d'évaluation de l'entreprise comportant 450 questions situées au croisement de 9 domaines (dont les ressources humaines, l'environnement social,...) et de 15 critères d'appréciation (dont la citoyenneté interne, le respect de l'environnement, ...) ¹⁰¹. Le canevas d'analyse proposé par ce type d'outil a le mérite de circonscrire les différents thèmes où la création d'indicateurs s'avère particulièrement pertinente.

La création d'indicateurs couvrant l'ensemble des aspects de la production des ESI (réalisations, résultats, impacts,..), devrait en théorie permettre de procéder à *plusieurs analyses de type ACE* correspondant à différents critères de jugement, quitte à pondérer les différentes efficacités correspondantes. La place manque dans cette brève présentation des techniques de mesure des impacts collectifs, pour détailler l'ensemble des recherches qui se poursuivent actuellement en matière d'indicateurs. Ce domaine est d'ailleurs encore en pleine mutation et donnera certainement lieu à l'avenir à de nouveaux développements. Nous soulignerons seulement ici que la confection d'indicateurs adéquats se heurte en général à trois difficultés, qui tiennent à la spécificité des indicateurs à construire, à l'exigence d'interdisciplinarité et à l'existence d'impacts considérés comme intangibles.

Le problème de la *spécificité* résulte de la très grande diversité des impacts à quantifier, qui implique de devoir élaborer, pour chacun d'eux, des indicateurs "sur mesure". Néanmoins, les avancées réalisées dans l'analyse de l'efficacité de certains secteurs permettent dans une large mesure la transposition, au domaine de l'insertion, d'indicateurs déjà construits par ailleurs. On pense notamment au secteur de la santé et surtout de l'éducation, dont les indicateurs de résultats et d'impacts peuvent également s'appliquer, sous réserve d'adaptation, aux effets de la mission d'insertion des ESI. L'*interdisciplinarité* est un corollaire de la contrainte précédente et se traduit par la nécessité de mutualiser les apports de différents disciplines (économie, sociologie, sciences sanitaires, sciences de l'environnement,...) dans la confection d'indicateurs pertinents. Enfin, l'*intangibilité* de certains impacts rend dans certains cas impossible la définition d'indicateurs, ce qui met en avant les limites d'une telle approche.

3°) Limites de l'approche des indicateurs

En dépit des progrès que l'on peut attendre dans la construction de ce type d'outils, le recours à des indicateurs pour mesurer les biens collectifs est loin de constituer une panacée. Indépendamment des difficultés que posent la définition et l'établissement d'indicateurs appropriés, deux limites majeures restreignent la portée de ce type d'approche.

Le problème de l'intangibilité

Pour certains, il ne saurait être question de prétendre quantifier tous les effets d'une production à l'aide d'indicateurs. Les impacts ou biens collectifs, en particulier, présentent parfois un caractère *intangible* qui les rendrait irréductibles à toute mesure chiffrée. Prenons le cas de la réduction des inégalités, dont on a dit qu'elle constituait *en soi* un impact collectif (BC) de l'insertion. La réduction des inégalités qui touchent les personnes réinsérées peut parfaitement s'analyser à l'aide d'indicateurs chiffrés portant sur le revenu, l'accès au logement, aux transports, aux services de santé, ... Mais il s'agit-là d'une mesure des *bénéfices individuels*, non du bien collectif proprement dit qui résulte du fait qu'un grand nombre de

¹⁰¹ Voir Alternatives Economiques (2003) p.116, et M. Capron et G. Leseul (1997).

personnes, qui ne sont pas les destinataires directs de la production des ESI, trouvent des "avantages" au seul fait que d'autres personnes, marginalisées, voient leur situation s'améliorer. Comme le dit J. Gadrey, "*comment faire pour évaluer les "bénéfices" que peuvent en tirer les non-destinataires directs, la valeur qu'ils attribuent à ces actions [d'insertion]? Les indicateurs précédents seront des éléments forts permettant de les convaincre que des résultats (positifs à leurs yeux) ont été obtenus, mais ils ne mesureront en rien leur propre degré de valorisation de ces résultats*"¹⁰².

De la même manière, on ne confondra pas la réduction des inégalités en tant que bien collectif en lui-même, et la mesure des impacts collectifs que celui-ci peut par ailleurs engendrer. Ainsi, l'amélioration des conditions de vie collective est une *conséquence* d'une moindre inégalité, et son évaluation ne constitue donc pas en soi une mesure de cette dernière. Toujours dans le même sens, les dépenses structurelles évitées par la collectivité (santé, sécurité, services sociaux....) par suite d'une moindre inégalité représentent un impact macroéconomique (IM) de l'insertion devant être considéré comme distinct.

En fait, les deux raisonnements qui précèdent visent à éviter d'assimiler le bien collectif "réduction des inégalités" à ses causes ou à ses effets, ainsi que le rappelle la relation causale suivante, présentée antérieurement :

Bénéfices individuels \Rightarrow réduction des inégalités \Rightarrow impacts collectifs

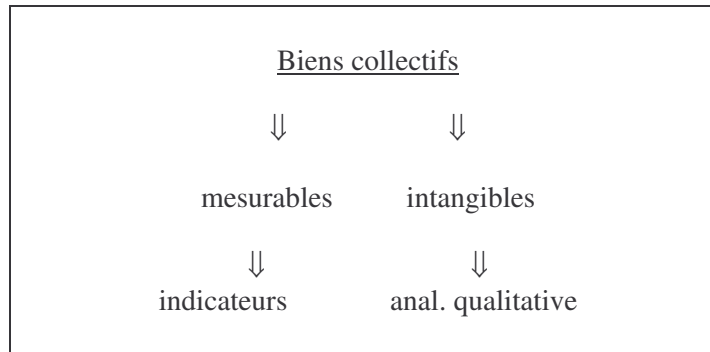
Le même raisonnement s'applique également à d'autres biens collectifs tels que les améliorations constatées en termes de démocratie de proximité ou de capital social. Ainsi, dans ce dernier cas, on pourrait chercher à déterminer dans quelle mesure l'ESI crée du capital social de par son action sur les destinataires directs (augmentation des liens faibles, qualité du comportement citoyen, activités bénévoles ou charitables, participation à des associations, ...), mais à nouveau, on est en présence d'indicateurs de bénéfices individuels qui ne disent pas comment la collectivité perçoit comme étant *en soi* un avantage le fait que les réseaux soient plus développés et les normes plus acceptées¹⁰³.

En conclusion, il est parfois préférable en matière d'évaluation de renoncer à définir à tout prix une mesure chiffrée d'un impact, et de compléter l'approche des indicateurs par une évaluation dite "qualitative", qui recourt non à des mesures mais à des "descripteurs" ou des "notations"¹⁰⁴. Telle est en tout cas l'option retenue par la majorité des travaux évoqués dans cette section, et par le bilan social en particulier, ce qui conduit en fin de compte au schéma suivant :

¹⁰² J. Gadrey (2002), p.2.

¹⁰³ Signalons encore une autre approche possible de mesure du capital social, consistant à adopter une *fonction de production macroéconomique* et à calculer par solde la contribution du capital social à la croissance de la production, en retirant l'influence des autres facteurs : capital matériel, capital humain et capital naturel (voir Foster et al. 2001, p.201). Cependant, indépendamment des difficultés que soulèvent une telle estimation empirique, il faut davantage la voir comme une mesure des impacts macroéconomiques (IM) du capital social, et non de la valeur de celui-ci en tant que bien collectif.

¹⁰⁴ Exemple de descripteur : "les personnes interrogées estiment que le passage dans l'EFT a amélioré leurs chances de réinsertion sur le marché du travail". Voir Commission européenne (1999), vol.2 p.18 et vol.4 pour une présentation de l'analyse dite qualitative.



Le problème de la non-homogénéité des mesures

A côté de la question de l'intangibilité, la seconde limite des indicateurs réside dans le caractère *partiel* de la mesure qu'ils effectuent. Par définition, un indicateur ne mesure qu'un aspect de la production considérée. Pour avoir une vue d'ensemble de celle-ci, il faut combiner plusieurs indicateurs se rapportant aux réalisations, aux résultats, aux impacts directs, aux impacts indirects... De plus, un même type d'effet peut exiger plusieurs indicateurs. C'est particulièrement vrai pour les impacts indirects dont le caractère diffus implique souvent une approche "multidimensionnelle". On est dès lors rapidement confronté à la nécessité de devoir combiner entre elles plusieurs informations chiffrées non "homogénéisables", c'est-à-dire non convertissables dans une unité de mesure unique, ce qui pose de délicats problèmes de pondération.

Cet inconvénient présente, en termes d'optimisation, un corollaire important : la mesure, par le biais d'indicateurs, des biens collectifs ne permet pas de comparer entre eux des biens de nature différentes. En effet, si cette approche convient à priori pour confronter deux projets poursuivant le même objectif ou relevant du même secteur d'activité, elle est inopérante quand il s'agit de décider sur base de données chiffrées comment affecter des ressources limitées (par exemple des fonds publics) à différents emplois alternatifs (par exemple des initiatives d'insertion ou des travaux d'infrastructure) : un tel choix requiert en effet de comparer le "return" des sommes investies, et donc de disposer d'une mesure unique, exprimée en monnaie, de chaque production alternative. Or, si l'on en revient à la problématique de l'insertion, pouvoir démontrer que les sommes publiques investies dans les actions d'insertion trouvent une utilisation "rentable" comparée à d'autres utilisations alternatives, représente pour les responsables d'ESI un enjeu fondamental, qui les incite naturellement à se tourner, à tort ou à raison, vers des évaluations monétaires, quand elles existent.

d) La mesure économique des biens collectifs via la valorisation monétaire (analyse ACB)

1°) Principe de l'ACB

Ainsi qu'on l'a rappelé, l'ACB a vu sa première utilisation dans le domaine de la politique publique. Initiée aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres¹⁰⁵, cet outil s'est généralisé dans les années soixante en lien avec les techniques de rationalisation des choix publics tels que le PPBS (*Planning Programming Budgeting System*), ou la RCB (Rationalisation des Choix Budgétaires) qui en est dérivée. Ces techniques traduisent la volonté d'optimiser l'allocation des ressources publiques. Comme l'écrit F. Perroux¹⁰⁶ : "*Au nom de quoi se prononce l'arbitrage [de l'Etat]? S'il est rationnel, il se justifie par une image préférée de la structure de l'économie globale; pour rendre cette image précise et efficace, il est bon, le plus souvent, de la présenter comme un tableau intelligible de données numériques*".

L'ACB consiste à confronter le coût d'un projet à ses avantages ou "bénéfices", exprimés en monnaie. Contrairement à l'ACE pour laquelle le calcul ne porte que sur un type d'effet, tous les aspects de la production relative au projet (réalisations, résultats, impacts,...) sont ici en principe identifiés et évalués monétairement pour être agrégés en une grandeur unique¹⁰⁷. Il est alors possible de calculer la *valeur actuelle nette* (VAN) du projet selon la formule bien connue :

$$VAN = \sum (B_i - C_i)/(1+r)^i \quad \text{pour } i = 0, \dots, n,$$

où B_i et C_i sont respectivement le bénéfice et le coût de l'année i , et r est le taux d'actualisation.

L'ACB présente l'avantage sur l'ACE de permettre réaliser des arbitrages entre des politiques relatives à des domaines différents (santé, environnement, transports,...) : il suffit en effet de classer les projets en fonction de leur valeur actuelle nette et de choisir celui dont la VAN est la plus élevée. Mais cette technique permet aussi de juger d'un projet dans l'absolu, c'est-à-dire de vérifier si un projet est en soi rentable pour la collectivité ($VAN > 0$) : "*Benefit-cost analysis can also help answer the question of how much regulation is enough. From an efficiency standpoint, the answer to this question is simple : regulate until the incremental benefits from regulation are just offset by the incremental costs*"¹⁰⁸.

Le critère de décision de la VAN pour appuyer les choix collectifs repose sur la théorie économique du bien-être (*Welfare Economics*), et plus particulièrement sur trois fondements, à savoir une hypothèse de comportement individuel, une hypothèse relative aux préférences

¹⁰⁵ Le première référence au critère de comparaison entre les bénéfices et les coûts d'une politique publique apparaît en 1936 dans la loi sur le contrôle des inondations et les travaux hydrauliques (*Flood Control Act*). Voir à cet égard X. Greffe (1997) p.312 et D.W. Pearce (1997) p.211. Ce dernier auteur énumère six raisons qui expliquent pourquoi les pays européens ont utilisé cet outil beaucoup plus tardivement.

¹⁰⁶ Cité par M. Parodi (2000), p.66. Ce "tableau intelligible de données numériques" annonce la RCB qui sera introduite en France en 1968.

¹⁰⁷ Pour ce qui concerne les impacts collectifs, seuls ceux qui ont le statut d'externalités (BC) sont pris en compte dans l'analyse ACB. Les impacts macroéconomiques (IM) ne sont pas à reprendre dans l'aspect "bénéfices" du projet, car sinon il y aurait double comptage du point de vue du bien-être de la collectivité (voir C.V. Brown et P.M. Jackson, 1990, p.229-230).

¹⁰⁸ K.J. Arrow et al. (1997), p.198.

collectives vues comme simple agrégation des préférences individuelles, et une norme d'efficacité économique :

- Sur le plan individuel, on admet l'hypothèse implicite de *rationalité économique* selon laquelle chaque individu j , en fonction de ses préférences, est censé toujours prendre des décisions qui maximise son propre bien-être (ou utilité). Dans ce contexte, la mise en œuvre du projet entraîne une variation d'utilité ΔU_j , ainsi qu'une variation du surplus consommateur (gain ou perte) qui en est l'expression monétaire et qui mesure la variation de bien-être correspondante¹⁰⁹;
- Si l'évaluation des avantages et des coûts est correctement effectuée, la VAN n'est autre que *l'agrégation des surplus individuels*¹¹⁰ et reflète directement les préférences des individus, suivant en cela l'hypothèse qu'il existe une fonction d'utilité collective (ou de bien-être social) W dépendant directement des seules utilités individuelles :

$$W = W(U_1, U_2, \dots, U_N),$$

où N est le chiffre de la population. Pour cette raison, la VAN est censée mesurer la contribution du projet au bien-être de la collectivité. Par exemple, pour un projet environnemental, elle revient à relier une variation de qualité de l'environnement à une variation de bien-être.

- Enfin, le critère de décision de la VAN fait référence au *principe de compensation de Kaldor-Hicks*. Selon ce principe, un projet peut être retenu s'il implique un gain net positif ($VAN > 0$) pour la collectivité : dans ce cas en effet, comme les gains sont supérieurs aux pertes, il est possible en théorie d'augmenter le bien-être d'au moins un agent tout en compensant les diminutions de bien-être chez les autres¹¹¹.

En raison de ses présupposés, l'approche ACB n'est pas exempte de reproches. Les deux hypothèses de rationalité et d'agrégation des préférences, en particulier, relèvent de ce qu'on peut appeler le *paradigme de l'individualisme* qui, s'il imprègne toute l'analyse économique, en constitue aussi la pierre d'achoppement. Nous aurons l'occasion de revenir à la section suivante sur ces hypothèses, qui sont aussi à la base des techniques modernes d'évaluation des biens collectifs que nous analysons ici. Limitons-nous à observer qu'en dépit de ces critiques, l'ACB reste un outil souvent préconisé¹¹², et qu'un de ses mérites est notamment d'avoir impulsé un vaste mouvement de recherches théoriques portant sur l'évaluation monétaire des politiques publiques et des biens collectifs. Ce sont précisément ces avancées, et notamment celles qui concernent l'évaluation contingente (CVM), qui expliquent qu'après une période de relative désaffection, l'ACB tend à nouveau à occuper le devant de la scène.

¹⁰⁹ Le surplus dont il est question ici est qualifié de *hicksien* dans l'analyse microéconomique. Il y a en fait deux types de surplus consommateur, auxquels correspondent respectivement le consentement à payer (CAP) et le consentement à recevoir (CAR). Nous reviendrons en détail sur cette question dans la section suivante.

¹¹⁰ Voir notamment M.D. Adler et E.A. Posner (2001b), p.270.

¹¹¹ On dit que "*la richesse des "gagnants" surcompense la misère des "perdants"*" (Sen, 1993, p.33). Rappelons que ce principe de compensation constitue un amendement à la norme de l'optimum de Pareto selon lequel un projet est acceptable s'il améliore la situation d'un individu sans nuire à celle d'un quelconque des autres membres de la collectivité. Comme les projets publics ont souvent un caractère redistributif, le principe de Kaldor-Hicks permet de rendre plus opérationnel le critère de Pareto (voir X. Greffe, 1997, p.311).

¹¹² On notera que l'ACB est une obligation réglementaire faite aux Etats-membres de l'Union européenne pour l'évaluation de grands projets d'infrastructures (Commission européenne, 1999, vol.3 p.219).

2°) L'évaluation monétaire des biens collectifs

L'analyse ACB d'un projet ou d'une activité productive n'a de sens que s'il est possible de valoriser monétairement tous les aspects "avantages" de la comparaison coût-bénéfices. Parmi ceux-ci, les impacts indirects, et en particulier les impacts vus comme biens collectifs, ne passent pas par le marché et ne peuvent donc se voir attribuer un prix. Aussi la question de la valorisation monétaire des biens non marchands s'est-il posé depuis le début de la généralisation de la méthode il y a une cinquantaine d'années. Les techniques de valorisation qui se sont développées concernent d'ailleurs aussi bien les impacts négatifs que positifs d'un projet. A titre d'exemple, on tente dans la mesure du possible d'incorporer dans les coûts la mesure monétaire des "maux" collectifs que sont les atteintes ou nuisances environnementales.

Selon le principe de l'ACB, la valeur monétaire des biens non marchands doit reposer sur les préférences individuelles traduites en consentement à payer (CAP). Cette valeur est dite "économique". Toutefois, approcher un CAP pour un bien non marchand est une démarche souvent complexe qui ne peut toujours être entreprise. Aussi, certaines techniques de mesure, surtout développées au début des tentatives d'application de l'ACB, cherchent à approcher la valeur d'un bien non marchand par des méthodes indirectes. Nous distinguerons ainsi deux modes de valorisation possible des biens non marchands (et des biens collectifs en particulier), auxquelles correspondent deux types de valeur monétaire que nous désignerons ici par *valeur monétaire indirecte* et *valeur économique* (VE)¹¹³.

La valeur monétaire indirecte

La valeur monétaire dite indirecte d'un bien non marchand est une estimation monétaire qui ne résulte pas directement des préférences des agents concernées par ce bien. Elle est basée sur des méthodes alternatives telles que la comptabilisation de revenus supplémentaires engendrés, de dépenses évitées,... Le tableau suivant résume ces techniques qui, comme celles relatives à la valeur économique, sont surtout inspirées des évaluations effectuées dans le secteur de l'environnement¹¹⁴ :

Tableau 7 : Techniques de mesure de la *valeur monétaire indirecte* des biens non marchands

Techniques	Valeur du bien non marchand	Exemple (bien environnemental)
Effet sur la production (EP)	Valeur = variation induite de la valeur de la production des autres biens	L'épuration de l'eau d'une rivière permet une augmentation de la production piscicole.
Capital humain (CH)	Valeur = variation induite sur le facteur travail mesurée par les rémunérations.	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit le nombre de journées de travail perdues.
Valeur de la vie humaine (VH)	Valeur = estimation monétaire des vies épargnées via la capitalisation des rémunérations	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit le nombre de décès.

¹¹³ Ces deux modes de valorisation des biens non marchands sont parfois distingués en "approches non basées sur la demande" (*non market demand approaches*) et "approches basées sur la demande" (*demand curves approaches*). Voir G. Garrod et K.G. Willis (1999), p.5.

¹¹⁴ Ces techniques sont largement décrites dans la littérature mais souvent d'une manière éparse. Le tableau qui suit est une tentative de synthèse. Voir aussi G. Garrod et K.G Willis (2000, p.3 à 55) pour une présentation systématique de quelques techniques qualifiées ici d'indirectes.

Dépenses évitées (DE)	Valeur = réduction de dépenses collectives	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit les dépenses en soins de santé.
Coût de remplacement (CR)	Valeur = coût de remplacement ou de restauration du bien	La valeur d'un site naturel côtier est estimée au coût de restauration que la collectivité devrait encourir en cas de pollution (pétrole,...)
Coût d'opportunité ou coût d'option (CO)	Valeur = valeur de la production alternative	La valeur d'un parc naturel est estimée à partir du prix des services auxquels on renonce (production de bois, minerais,...)
Economie de temps (ET)	Valeur = estimation monétaire du temps économisé (valeur d'une heure = salaire horaire)	La valeur d'un parc naturel sacrifié pour permettre le passage d'une autoroute est estimée à partir du gain de temps des usagers de l'autoroute.

Ces techniques peuvent s'appliquer à divers types de biens collectifs dans les domaines de la santé, de l'éducation, de l'insertion,... Elles ne sont d'ailleurs pas exclusives l'une de l'autre. Par exemple, dans le secteur de la santé, une campagne de vaccination peut être valorisée cumulativement à partir des dépenses futures évitées en soin de santé (DE) et des rémunérations correspondant à la réduction du nombre de journées d'inactivité pour congés de maladie (CH). Le même raisonnement s'applique aux impacts collectifs de l'insertion, dont la valeur monétaire sera par exemple égale à la somme des effets induits sur la production (EP) et des dépenses évitées en termes de services sociaux, de sécurité publique,... (DE).

Les méthodes indirectes de valorisation font l'objet de nombreuses critiques, en particulier parce qu'elles ne semblent pas aboutir réellement à une mesure acceptable de la valeur des biens non marchands, mais proposent plutôt un ordre de grandeur purement indicatif et relativement arbitraire. On constate d'ailleurs que certaines de ces techniques consistent à approcher la valeur d'un bien non marchand à partir des impacts macroéconomiques qu'il engendre (EP, CH, DP,...). Pour les biens collectifs, cela revient donc à supposer que la valeur du bien en tant que tel (BC) est égale aux impacts macroéconomiques (IM) suscités par sa production : $BC = IM$. Il s'agit bien entendu d'un raccourci commode qui ne trouve guère de justification, si ce n'est dans la facilité d'application de la méthode.

Ces limites expliquent pourquoi ces méthodes tendent de plus en plus en plus à être abandonnées au profit de celles qui sont fondées sur les préférences individuelles. Un bon exemple est fourni par la question de *l'évaluation de la vie humaine*. Ce problème s'est posé assez tôt dans la mesure où nombre de projets publics soumis à l'ACB ont une incidence sur le nombre de décès, notamment en matière de santé ou de sécurité des transports, et qu'il a paru nécessaire d'inclure dans le calcul de la VAN une évaluation monétaire des vies épargnées. La méthode du capital humain (CH) a été dès le départ utilisée pour estimer la valeur de la vie humaine, en supposant que celle-ci était égale au montant actualisé des rémunérations futures attendues. Ce calcul fait l'hypothèse que la valeur recherchée correspond à la contribution de la personne à la production (PIB), et considère que la productivité individuelle est égale au taux de salaire. Les limites d'une telle approche productiviste, qui revient à donner une valeur nulle (sur le plan économique s'entend) aux personnes qui ne perçoivent pas ou plus de revenus (retraités, chômeurs âgés de longue durée, malades, conjoints au foyer...) ¹¹⁵, ont

¹¹⁵ Indépendamment de toute considération éthique, cette approche est également contestée sur le plan strictement économique : elle suppose en effet implicitement un fonctionnement optimal du marché du travail et, en particulier, que le chômage a une nature essentiellement volontaire.

conduit à lui substituer la méthode du *risque de mortalité*. Celle-ci est fondée sur les préférences que les individus manifestent au cours de leur vie lors de l'exposition à divers risques mortels : par exemple, un supplément de salaire peut être interprété comme correspondant au consentement à recevoir (CAR) du salarié pour être exposé à un risque professionnel accru, ce qui permet d'en déduire la valeur qu'il attribue à sa vie. Même si cette approche n'est pas non plus exempte de critiques¹¹⁶, elle semble plus satisfaisante pour l'économiste car elle est fondée sur des évaluations individuelles¹¹⁷.

La valeur économique (VE)

La valeur économique d'un bien non marchand correspond au consentement à payer (CAP) des individus tel qu'il peut être estimé à partir de leurs préférences pour ce bien, soit que ces préférences soient *révélées (revealed preferences)* au travers du prix de biens substitués ou complémentaires, soit qu'elles soient *exprimées (stated ou expressed preferences)* dans la cadre d'enquêtes simulant un marché fictif (méthode d'évaluation contingente, ou CVM). Etant donné l'importance qu'elles prennent actuellement, ces méthodes méritent une description détaillée que nous présentons à la section suivante. Préalablement, il n'est pas inutile d'illustrer cette importance en récapitulant, à l'aide du tableau suivant, les différentes approches de mesure des impacts collectifs de l'insertion (BC) que nous venons d'identifier :

Tableau 8 : Techniques de mesure des biens collectifs

	Mesure comptable : ressources mobilisées	Mesure économique : calcul d'optimisation		
Référence	Comptabilité nationale (1)	ACE (2)	ACB : valorisation monétaire	
Technique préconisée	- approche par les coûts - approche par les financements	Indicateurs + analyse qualitative	Valeur monétaire indirecte (3) EP, VH, CH,... (voir le tableau précédent)	Valeur économique VE (CAP) (4) - préférences révélées - préférences exprimées

Tableau 8b : Les quatre types de valeur monétaire des biens collectifs

Approche		Type de valeur monétaire
(1)	Ressources mobilisées	Valeur comptable
(3)	Calcul d'optimisation (ACB)	Valeur monétaire indirecte
(4)	Calcul d'optimisation (ACB)	Valeur économique selon les préférences révélées Valeur économique selon les préférences exprimées

Laissons de côté l'approche (1) qui, comme on l'a rappelé, ne mesure pas à proprement parler la production réalisée, mais seulement les ressources mobilisées. Pour beaucoup d'économistes, les approches (2) et (3) sont également insatisfaisantes. En effet, l'approche (2) ne donne au mieux qu'une vue partielle du bien collectif; au surplus, elle ne débouche pas sur une grandeur monétaire et ne permet donc pas de mesurer sa contribution à la production et au bien-être. Quant à l'approche (3), elle conduit certes à des estimations en monnaie, mais celles-ci sont souvent arbitraires et n'ont pas de lien explicite avec les préférences individuelles sur lesquelles devraient seules reposer les évaluations économiques. Il

¹¹⁶ Voir par exemple D. Fuguitt et S.J. Wilcox (1999), p.271 à 273.

¹¹⁷ Les études empiriques basées sur les méthodes des préférences individuelles situent aujourd'hui entre 3 et 6 millions de dollars la dépense justifiée pour prévenir la perte d'une vie humaine (J. Drèze, 2003, p.1).

conviendrait donc en fin de compte de privilégier plutôt l'approche (4) de la valeur économique.

Le choix de la valeur économique semble devoir d'autant plus s'imposer que l'opinion générale parmi les économistes qui préconisent cette méthode est de considérer qu'il existe toujours une manière d'approcher le consentement à payer des individus pour des biens non marchands. En effet, soit il existe des biens marchands qui peuvent être considérés dans une certaine mesure comme étant substitués ou sinon, complémentaires du bien à évaluer, et dans ce cas, les techniques des préférences révélées permettent, à partir du prix de ces biens, d'obtenir une bonne approximation du CAP pour le bien non marchand. Soit, si des biens complémentaires ou substitués ne peuvent être identifiés, des enquêtes directes effectuées auprès des particuliers devraient permettre de recueillir leurs préférences à l'égard du bien non marchand.

Cet *à priori* favorable à l'égard de la valeur économique ne peut toutefois occulter le fait que les techniques de mesure du consentement à payer appliquées aux biens collectifs posent un certain nombre de problèmes. Nous les évoquons à la section suivante en décrivant plus en détail ce mode actuellement privilégié de valorisation monétaire des biens non marchands.

3. La valeur économique (VE) des biens collectifs : enjeux, méthodes de mesure et limites

Nous commencerons par rappeler les enjeux qui sont liés à la valeur économique des biens marchands et non marchands (point a). On décrira ensuite les méthodes qui permettent d'estimer cette valeur pour les biens collectifs sur la base des préférences révélées d'un part (point b), et sur la base des préférences exprimées d'autre part (point c), avant de passer en revue les principales limites de ces méthodes (point d).

a) Valeur économique et choix social

Toute collectivité est confrontée à la question de l'allocation optimale des ressources : compte tenu du montant des ressources disponibles (travail, capital, ressources naturelles,...), il convient de produire le montant de biens et de services qui rencontre au mieux les besoins de la collectivité. "Au mieux" signifie traditionnellement en science économique (théorie du *welfare*) qu'il s'agit de maximiser le *bien-être* de la collectivité, en fonction de la valeur que celle-ci reconnaît aux différents biens.

Comment se détermine cette valeur et comment s'opère le mécanisme d'affectation? C'est la question du *choix social*, ou choix opéré par la collectivité¹¹⁸. En économie de marché, ce choix est différent selon que le bien est marchand ou non marchand. Dans le premier cas, l'affectation des ressources repose sur un processus de choix social résultant de l'ensemble des préférences individuelles exprimées par le biais du marché. La valeur attribuée au bien est monétaire et correspond au prix. Si les conditions de la libre concurrence sont satisfaites, le mécanisme du marché est censé assurer une allocation optimale en termes de bien-être collectif.

Toute autre est la question de la production des biens non marchands, et en particulier des biens collectifs caractérisés par la non-exclusion et la non-rivalité. En l'absence de mécanisme de marché, le choix social devient *politique*. Quels sont les critères de ce choix? Conformément aux principes de l'optimisation économique précédemment évoquée, la mesure de la production non marchande doit permettre aux pouvoirs publics d'opérer des choix rationnels dans la détermination des biens collectifs à produire. Si cette mesure ne peut être exprimée monétairement, le recours à des indicateurs permet à tout le moins de choisir entre des options alternatives (technique de l'ACE). Si par contre, une valorisation monétaire est envisageable, alors il est possible d'estimer la contribution de chaque bien au bien-être collectif (technique de l'ACB).

Toutefois, l'optimisation de type ACB appliquée aux biens collectifs est longtemps restée davantage théorique que pratique, car la difficulté à évaluer monétairement un bien non marchand a restreint l'application de l'ACB aux décisions présentant une certaine envergure. Les approches que nous avons rangées sous la catégorie de *valeur monétaire indirecte* (capital humain, valeur de la vie humaine, dépenses évitées, ...) se sont en effet rapidement avérées trop limitées pour permettre un calcul d'optimisation réaliste. Aussi, beaucoup de décisions politiques ont été et sont toujours basées sur des évaluations de type ACE, elles-mêmes d'ailleurs relativement simples, c'est-à-dire fondées sur des ratios coût/réalisations qui

¹¹⁸ Nous préférons l'expression "choix social" à "choix collectif", car cette dernière a pris un sens plus restreint et se rapporte en général au choix de type politique.

ignorent une bonne partie des effets engendrés par un bien collectif (résultats, impacts)¹¹⁹. Dans ce contexte, le coût, c'est-à-dire la *valeur comptable* de la production, constitue souvent la seule référence pour approcher la valeur d'un bien collectif.

La montée en puissance de la *valeur économique* (consentement à payer) appliquée aux biens non marchands change fondamentalement la question de l'affectation des ressources pour ce type de bien. Des tentatives de valorisation monétaire de biens environnementaux fondées sur les consentements à payer (CAP) de la population se développent en effet depuis une quinzaine d'années aux Etats-unis et dans d'autres pays européens, principalement en vue d'estimer les dommages causés à l'environnement par les phénomènes de pollution et de déterminer le montant des indemnités correspondantes.

Dans la foulée de l'émergence de ces nouvelles techniques, les économistes préconisent de plus en plus le recours au consentement à payer des individus consommateurs pour appuyer les choix politiques. Il s'agit concrètement de transposer dans la sphère de la décision publique deux des principes qui sont à la base de l'allocation marchande : (1) fondement du choix social sur les préférences individuelles, et (2) préférences individuelles traduites en consentement à payer. Ainsi, de la même manière que, pour un bien marchand, ce sont les choix individuels qui sous-tendent l'affectation des ressources et en déterminent la valeur¹²⁰, pour les biens non marchands et en particulier collectifs, *les décisions publiques devraient idéalement se fonder sur la valeur économique*, c'est-à-dire sur les consentements individuels à payer tels qu'ils peuvent être mesurés, soit indirectement sur des marchés de biens substitués ou complémentaires (méthodes des préférences révélées), soit directement sur un marché fictif (méthodes des préférences exprimées).

La problématique du choix social basé sur la valeur économique, et l'analogie préconisée à cet égard entre bien marchand et bien non marchand, sont résumés dans le tableau ci-après. Il met notamment en lumière le fait que la technique du consentement à payer est une réponse aux limites du modèle de la valeur d'échange qui, ne pouvant s'appliquer aux biens non marchands, imposait jusqu'ici le recours à la valeur comptable pour mesurer ce type de biens.

¹¹⁹ Voir à cet égard l'exemple précédemment cité de l'hébergement de personnes handicapées.

¹²⁰ Pour être plus précis, la valeur économique du bien marchand est en réalité son prix ou *valeur d'échange*, qui réalise un compromis entre les valorisations émanant de la demande (consentement à payer) et de l'offre (coût de production).

Tableau 9 : Valeur économique et choix social

	Bien marchand	Bien non marchand (dont bien collectif)
Type de choix social	Marché	Système politique
Agents décideurs	Individus consommateurs	Individus citoyens, hommes politiques, administration publique
Procédure de choix social	Mécanisme des prix : interaction de l'offre et de la demande (demande=somme des choix individuels exprimés en consentement à payer)	- procédure de vote : somme des choix individuels par rapport à des programmes d'action (partis politiques) - mise en œuvre politique de ces choix : débats politiques, calcul économique (ACE, ACB, expertises,...)
Valeur	Valeur économique : valeur monétaire correspondant à la valeur d'échange	Deux approches possibles : 1) <i>Valeur comptable</i> (ex post) : valeur monétaire correspondant aux coûts de production (= seuil minimal de la valeur) 2) <i>Valeur économique</i> (ex ante) : valeur monétaire basée sur le CAP des individus consommateurs

On observera qu'avec la référence à la valeur économique, ce sont les choix des individus consommateurs qui sont censés devoir présider à l'allocation des ressources et ce, quel que soit le type de bien considéré (bien marchand, bien non marchand). Pour ce qui concerne les biens collectifs, le fait que les décisions politiques soient invitées à se baser sur les consentements à payer repose sur le postulat économique de la *souveraineté du consommateur*, selon lequel l'individu en tant que consommateur connaît le mieux ses propres besoins et la manière de les satisfaire¹²¹. En d'autres termes, la valeur qui doit présider aux choix collectifs est celle de l'ensemble des individus consommateurs, à l'exclusion de toute autre valeur qui émanerait d'experts, d'élus, de fonctionnaires,... Comme le suggère K.J. Arrow, "*Benefit-cost analysis is premised on the notion that the values to be assigned to program effects – favorable or unfavorable – should be those of the affected individuals, not the values held by economists, moral philosophers, environmentalists, or others*"¹²².

Cette position, à priori assez séduisante, est bien dans l'air du temps et semble d'ailleurs de plus en plus souvent partagée par les décideurs du monde politique. En effet, "*la conception la plus répandue dans les milieux dirigeants du monde occidental consiste à voir le marché plus ou moins comme un mécanisme d'expression de la volonté populaire*", plus efficace et même plus "naturel" que le mécanisme de la décision politique"¹²³. Nous verrons dans la suite de cette section si le modèle du consommateur est effectivement approprié pour capter la valeur des biens collectifs.

¹²¹ La souveraineté du consommateur constitue, à côté de l'hypothèse de rationalité et de l'hypothèse selon laquelle les préférences collectives sont la simple agrégation des préférences individuelles, l'un des trois postulats du *paradigme de l'individualisme*.

¹²² K.J. Arrow (1997), p.200.

¹²³ M. Jacquemain (2002), p.68.

b) La valeur économique basée sur les *préférences révélées* (techniques indirectes)

1°) Aperçu des techniques basées sur les préférences révélées

Les techniques basées sur les préférences révélées sont dites *indirectes* en ce sens qu'elles cherchent à déterminer la valeur d'un bien non marchand non pas à partir des préférences pour ce bien, mais en observant les préférences pour des biens marchands *substitués* ou *complémentaires* telles qu'elles se révèlent sur les marchés. Le tableau suivant résume ces techniques :

Tableau 10 : Techniques de mesure de la valeur économique selon les *préférences révélées*

Techniques	Valeur du bien non marchand	Exemple
Coûts de déplacement (CD)	Valeur minimale = inférence à partir du prix du bien marchand complémentaire ou substitut	La valeur d'un parc naturel est estimé à partir des coûts de déplacement des visiteurs.
Prix hédoniques (PH)		La nuisance sonore d'une autoroute correspond à la différence constatée dans le prix des logements
Salaires hédoniques (SH)		La valeur de la vie humaine est fondée sur le différentiel de salaire imputable au risque de mortalité
Mesures d'évitement (ME)		La nuisance sonore d'une autoroute est mesurée par les dépenses des riverains affectées à des travaux d'isolation acoustique

Nous nous limiterons ci-après à une rapide présentation de ces approches que l'on trouvera largement décrites dans la littérature économique relative à l'ACB, ou encore dans les écrits portant sur l'évaluation des biens environnementaux¹²⁴ pour lesquels elles ont généralement été conçues au départ.

Méthodes des coûts de déplacement (travel cost method)

Cette méthode s'insère dans une approche plus générale (*weak complementarity approach*) qui consiste à partir des coûts supportés par les individus pour bénéficier d'un bien collectif. Ces coûts correspondent aux prix des biens complémentaires, c'est-à-dire des biens dont la consommation est liée à celle du bien considéré. Il s'agit alors de dériver, à partir de la demande reconstituée des biens complémentaires, la demande probable pour le bien collectif, sachant que les coûts supportés sont logiquement inférieurs aux bénéfices attendus de la consommation du bien collectif.

Cette méthode est principalement utilisée pour des biens collectifs situés dans un site spécifique, et trouve relativement peu d'applications en dehors du domaine purement environnemental. Parmi les coûts liés, on relève principalement les coûts de déplacement pour

¹²⁴ Voir par exemple D. Fuguitt et S.J. Wilcox (1999), chap. 19 à 21, et G. Garrod et K.G. Willis (1999), chap. 2 à 4, pour les principales de ces techniques.

accéder au bien, à savoir le coût monétaire du moyen de transport, mais également le temps passé en déplacement. Parfois est également inclus dans le calcul le temps réservé à la visite. Un exemple classique est celui de l'estimation de la valeur d'un parc naturel à partir des coûts de déplacement acceptés par les visiteurs.

Méthode des prix hédoniques (hedonic price method)

Le principe de cette méthode est le suivant : la différence de prix entre deux biens qui ne diffèrent que par une caractéristique représente la valeur de cette caractéristique¹²⁵. La méthode des prix hédoniques s'applique essentiellement à deux marchés, le marché de l'immobilier et le marché du travail (voir ci-après). Concernant l'immobilier, on sait que la demande pour les logements dépend d'un ensemble de caractéristiques auxquelles le consommateur attribue une valeur (consentement à payer). Ces caractéristiques tiennent au bien lui-même, mais aussi à sa localisation. Celle-ci comporte des aspects environnementaux (qualité de l'air, bruit,...), économiques (services de proximité, services publics, moyens de transports, écoles,...) et sociaux (types de population, cadre de vie, sécurité,...). Par la différence dans les prix des logements qui ne diffèrent que par une de ces caractéristiques, il est en théorie possible de déduire la valeur attribuée à celle-ci.

Bien qu'elle soit principalement utilisée dans le domaine environnemental (par exemple, pour déterminer la valeur d'une réduction de nuisances sonores), cette méthode peut en principe s'appliquer chaque fois que le bien collectif à estimer exerce une influence sur les prix immobiliers. Par exemple, la valeur du bien "amélioration des conditions de vie collective", que nous avons présenté comme étant un impact de l'insertion, pourrait être estimée (en caricaturant quelque peu) par la différence constatée dans les prix des logements selon qu'ils sont situés dans une cité ou dans une zone résidentielle.

Méthode des salaires hédoniques (hedonic wage model)

Le principe est semblable à celui des prix hédoniques pour l'immobilier : on fait ici l'hypothèse que le taux de salaire d'un emploi dépend aussi, toutes autres choses étant égales, de la localisation du lieu de travail (environnement, services de proximité, lieux de détente,...), pour en déduire la valeur de la qualité de vie du lieu (qui peut correspondre à une région, voire à un pays). Toutefois, cette hypothèse est loin d'être toujours vérifiée, et la méthode s'applique davantage au calcul du prix de la vie humaine via l'estimation du *risque de mortalité* déjà évoqué précédemment : rappelons que ce risque est mesuré par la différence de salaire entre deux emplois semblables (notamment en termes de qualifications requises, de statut social, d'avantages en nature,...), mais qui se différencient par les risques professionnels impliqués.

Mesures d'évitement (averting behavior approach)

Nous avons regroupé sous cet intitulé un ensemble de comportements de prévention, de compensation, d'évitement,... qui consistent en l'achat de biens marchands substitués par rapport à la dégradation d'un bien collectif. Le montant des dépenses affectées à ces biens donne une indication de la valeur minimale qu'il convient d'attribuer au bien collectif. Par exemple, l'installation de doubles vitrages dans un logement situé en bordure d'une autoroute

¹²⁵ Le mot "hédonique" (habituellement utilisé en français en lieu et place de l'adjectif "hédoniste", à priori plus correct mais aussi plus connoté) vient de l'expression anglo-saxonne *hedonic price* qui se réfère au fait que l'*utilité* procurée par un bien donné est fonction des attributs de ce bien.

compense partiellement les nuisances sonores, les dépenses consenties permettant en principe de mesurer cette compensation. De même, dans les zones urbaines caractérisées par une insécurité croissante, l'augmentation des dépenses en alarmes anti-vol, portes blindées, armes à feux, ... peut servir à estimer le "prix" (consentement à payer) du bien "sécurité".

2°) Limites de techniques basées sur les préférences révélées

Cette brève présentation des techniques de détermination de la valeur économique basées sur les préférences révélées laisse un sentiment mitigé. On conçoit que, du point de vue de la théorie économique, elles apparaissent supérieures aux approches de la valeur monétaire indirecte en ce qu'elles se réfèrent explicitement aux préférences des individus. Cependant, pas plus que ces approches, elles ne semblent aptes à générer une valeur qui intuitivement semble plausible. Deux explications peuvent être ici invoquées :

(a) La raison la plus immédiate tient au caractère souvent *faible* du lien existant entre le bien à évaluer et les marchés de biens privés pris comme références. Les biens substitués par exemple peuvent rarement être considérés comme des biens procurant des services réellement équivalents au bien collectif, et doivent plutôt être vus comme des "pis-aller" ne procurant qu'une compensation partielle. En fait, la plupart du temps, les évaluations tirées des biens liés ne donnent qu'un *seuil minimal* qui, s'il présente une certaine utilité pour comparer des situations semblables, ne peut pas être valablement considéré comme réellement représentatif de la valeur proprement dite du bien collectif.

(b) Une seconde explication des réticences que suscitent ces approches réside dans le fait qu'en se référant aux marchés réels, elles conviennent surtout pour capter les *valeurs d'usage* liées aux biens collectifs, alors que les *valeurs de non-usage*, qui constituent néanmoins une dimension importante de la valeur de ces biens, semblent par contre leur échapper. Pour reprendre l'exemple du bien "amélioration des conditions de vie collective", le fait pour des individus qui ne sont pas des destinataires directs des ESI de bénéficier d'un meilleur cadre de vie correspond à une consommation collective donnant lieu à une valeur d'usage. Les changements constatés dans les dépenses effectuées sur les marchés de biens complémentaires ou de biens substitués (achat de systèmes de sécurité, changement du lieu d'habitation,...) donnent une indication de cette valeur. Mais ce même bien "amélioration des conditions de vie collective" peut aussi avoir pour certains des non-destinataires directs des ESI une valeur de non-usage : celle-ci est liée à la *simple existence* d'un meilleur cadre de vie, elle ne dépend pas d'une quelconque consommation directe du bien (elle peut être le fait de personnes qui résident dans des quartiers non concernés par l'amélioration ou la dégradation des conditions de vie), et n'est donc pas reflétée dans les comportements de consommation sur les marchés. La seule observation des préférences individuelles telles qu'elles se révèlent sur les marchés ne suffit pas pour approcher la valeur d'un bien non marchand quand celle-ci incorpore une valeur de non-usage¹²⁶.

Les méthodes des préférences exprimées, qui interrogent *directement* les personnes concernées sur leurs préférences à l'égard des biens non marchands, échappent par contre en théorie à ces deux limites et sont dès lors actuellement préconisées, d'autant plus que leur mise en œuvre pratique basée sur de simples enquêtes ne présente souvent que peu de difficultés.

¹²⁶ Voir notamment W.M. Hanemann (1994), p.269.

c) La valeur économique basée sur les *préférences exprimées* (techniques directes)

1°) L'évaluation contingente (CVM) : aperçu général

Définition de la CVM

Traditionnellement, l'analyse économique de la valeur mesure les préférences individuelles non pas directement, mais via l'observation des comportements réels des agents sur les marchés qui *révèlent* leurs préférences. Pour les biens non marchands, les techniques des préférences révélées examinées à la section précédente sont censées permettre d'inférer la valeur de ces biens à partir des marchés des biens substitués ou complémentaires. Toutefois, les limites de ces techniques ont conduit les économistes à adopter une approche originale qui sollicite directement par voie d'enquêtes l'opinion des individus : ces derniers sont invités à *exprimer* leurs préférences sous la forme d'un consentement à payer pour le bien non marchand dans le cadre d'un marché fictif. La détermination de la valeur ne repose donc plus sur l'observation des comportements réels, mais bien sur les préférences *hypothétiques* des individus.

Les méthodes développées présentent des variantes selon les modalités de mise en œuvre, et notamment selon la technique utilisée pour favoriser l'expression des préférences (enchères, question ouverte,...), mais dans tous les cas, elles se basent sur la description du fonctionnement d'un marché fictif : définition du bien, variation de quantité ou de qualité envisagée, modalités de financement,... Les réponses attendues des individus (leur consentement à payer) sont "conditionnelles" ou "contingentes" à ce scénario, d'où le nom de ces méthodes, que nous désignerons dorénavant au singulier par "méthode d'évaluation contingente" (*contingent valuation method* – CVM)¹²⁷.

Toute enquête CVM comporte trois étapes. Dans un premier temps, il s'agit donc d'élaborer sur le papier le scénario hypothétique ou marché fictif, incluant la définition du bien à évaluer et le véhicule de paiement. L'étape suivante est représentée par l'échantillonnage de la population à interroger et l'enquête proprement dite, qui sollicite le consentement à payer des personnes de l'échantillon en utilisant diverses méthodes d'interrogation. Enfin, dans un troisième stade, les réponses sont traitées pour fournir le consentement moyen à payer de l'échantillon et, par extrapolation à la population, la valeur monétaire ou prix fictif du bien considéré.

Aperçu historique de la CVM

Le principe de la CVM s'est développé à la croisée de deux domaines d'application : d'une part, l'analyse coût-bénéfices (ACB), où, comme on l'a rappelé, s'est très tôt posée la question de l'évaluation des biens collectifs et des politiques publiques; d'autre part, la mesure des dommages causés aux biens environnementaux et le calcul des indemnités imposées lors de procès (principalement aux Etats-Unis). L'idée de recourir à l'avis direct des individus pour

¹²⁷ Signalons toutefois l'existence de certaines méthodes qui, tout en fondant la recherche de la valeur sur les préférences directement exprimées par les individus dans le cadre d'enquêtes, ne sont pas qualifiées de contingentes car elles portent sur les préférences relatives à un aspect isolé d'une situation et non pas sur l'ensemble de la situation (ou scénario). Voir notamment G. Garrod et K.G. Willis (1999), p.203 et suivantes, qui regroupent sous le vocable de *Choice experiments* l'ensemble de ces techniques, par ailleurs relativement moins répandues.

évaluer les biens caractérisés par la non-exclusion et la non-rivalité, et de ce fait non médiatisés par le marché, a été formulée pour la première fois en 1947 par S.V. Ciriacy-Wantrup et a connu sa première application empirique en 1963 par R.K. Davis¹²⁸. La méthode a ensuite connu un plein essor dans les années 80 aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves, avec comme point d'orgue son application à l'évaluation des dommages causés par le naufrage du pétrolier Exxon-Valdez au large des côtes de l'Alaska en mars 1989¹²⁹.

La question de l'évaluation des dommages causés à l'environnement en Alaska et les indemnités imposées à cette occasion par les tribunaux à la société Exxon, ont suscité de nombreux débats et controverses qui ont conduit l'Administration américaine (*National Oceanographic and Atmospheric Administration*, NOAA) à rassembler un panel d'experts pour évaluer la méthode CVM. Les conclusions, rendues publiques en 1993, sont plutôt favorables et incitent à un recours accru à cette technique. Bien que ce rapport n'ait pas, loin s'en faut, convaincu les opposants à ce type d'évaluation ni aplani les profonds désaccords tant méthodologiques que théoriques, il a néanmoins conféré une crédibilité accrue à la CVM, en particulier dans les milieux politiques et judiciaires où elle est reconnue comme une méthode fiable pour évaluer les pertes de valeur d'existence.

Cette reconnaissance n'est pas étrangère au fait qu'aujourd'hui, la CVM tend de plus en plus à s'imposer comme la méthode de référence pour évaluer les biens non marchands et que s'élargit toujours davantage le champ de ce qui est désormais considéré comme mesurable¹³⁰. Le secteur de l'environnement reste particulièrement représentatif à cet égard, si l'on en juge par le nombre d'études empiriques qui recourent à des enquêtes directes pour évaluer les biens environnementaux, ou qui préconisent de telles enquêtes pour n'importe quelle catégorie de bien environnemental. Ainsi que l'écrit un expert de la Banque Mondiale : "*Economic costs and benefits are market-based measures which reflect the willingness of individuals to pay for the goods and services used or produced by projects (or induced by policy actions). The valuation of most types of environmental effects can in principle be based on the same concepts. Thus the provision of cleaner air can be valued by the amounts the beneficiaries could pay to have it and still be at least as well off as before. The valuation of statistical lives saved can similarly be based on measures revealed by the beneficiaries through the choices they make in labour and others markets (...)*"¹³¹.

En fait, pour peu qu'il soit correctement identifié par les individus interrogés dans le cadre d'une enquête CVM, *tout type de bien non marchand*, et à fortiori collectif, est en principe de nature, selon nombre d'économistes, à se prêter à une évaluation monétaire par le biais d'un consentement à payer, y compris les biens reconnus comme étant intangibles (réduction des inégalités, augmentation du capital social, plus de démocratie de proximité,...) dans les analyses faites par le biais d'indicateurs. En effet, pour reprendre l'exemple de la réduction des inégalités et de sa relation causale :

Bénéfices individuels \Rightarrow réduction des inégalités \Rightarrow impacts collectifs,
les personnes interrogées sont appelées à exprimer leur degré de préférence pour le bien collectif "réduction des inégalités" en tant que tel. Certes, le montant du consentement à payer pour ce bien n'est sans doute pas indépendant de la perception par les individus des effets de

¹²⁸ S.V. Ciriacy-Wantrup (1947), R.K. Davis (1963).

¹²⁹ C'est également l'année de la publication du premier ouvrage de référence sur l'évaluation contingente (R.C. Mitchell et R.T. Carson, 1989).

¹³⁰ Voir Bonnieux (1998), p.49.

¹³¹ A. Ray, (1997), p.216.

la réduction des inégalités (amélioration des conditions de vie, dépenses collectives évitées,...), mais c'est bien la préférence pour une moindre inégalité qui est censée être évaluée par l'enquête.

Exemple d'enquête CVM

La CVM est utilisée depuis quelques années pour évaluer monétairement les biens collectifs dans d'autres secteurs que l'environnement, à savoir la santé, la culture et, plus récemment, l'action sociale. A titre d'exemple, mentionnons l'ouvrage récent de V. Foster et al. déjà évoqué, *The Price of Virtue – The Economic Value of the Charitable Sector*, qui tente, dans le cadre d'une analyse ACB, de mesurer la valeur de certains services dispensés par les NPO au Royaume-Uni¹³². Quatre catégories d'activités sont retenues : (a) les services d'accueil des sans-abri, (b) les services sociaux aux personnes âgées, aux handicapés, aux enfants en difficulté; (c) la recherche dans le secteur de la santé; (d) une catégorie résiduelle comprenant des services dans le domaine de la culture, de l'environnement et de l'aide au développement. Les auteurs ont cherché à mesurer la "valeur sociale totale" (*total social value*)¹³³ de ces organisations et, dans ce but, distinguent deux types de "bénéfices" : les bénéfices dont profitent les groupes-cibles, et les "bénéfices indirects" qui concernent le reste de la société. Ces derniers relèvent selon les auteurs de 5 catégories :

- les "bénéfices altruistes" (*altruistic benefits*) proviennent de la seule connaissance de l'existence des services;
- les "bénéfices externes" (*external benefits*) consistent en externalités comme par exemple, une réduction de la criminalité et de l'insécurité urbaine;
- les "bénéfices d'option" (*option benefits*) désignent les bénéfices futurs de ceux qui pensent un jour devenir des destinataires directs des services;
- la "satisfaction morale" (*warm-glow benefits*) correspond au sentiment positif ressenti par les donateurs en lien avec la reconnaissance sociale dont ils bénéficient, indépendamment de toute considération purement altruiste;
- les bénéfices des bénévoles regroupent les avantages des travailleurs volontaires sous la forme de satisfaction morale, expérience de travail, contacts sociaux,...

Les trois dernières catégories sont, dans la classification que nous avons adoptée, des impacts indirects des services proposés donnant lieu à des *bénéfices individuels*. Les deux premières sont des impacts indirects ayant la nature de *biens collectifs*, auxquels correspond une valeur d'usage pour les bénéfices dits externes et une valeur de non-usage pour les bénéfices dits altruistes. Les auteurs ont appliqué diverses techniques CVM à un échantillon de population pour estimer l'ensemble de ces bénéfices indirects des services étudiés, en ce compris les bénéfices altruistes. Le scénario hypothétique proposé aux personnes interrogées envisageait la fermeture des services par manque de fonds, et on cherchait à connaître leur consentement à payer (CAP), sous la forme d'une imposition supplémentaire, pour éviter cette éventualité¹³⁴. Les auteurs obtiennent un CAP moyen compris entre 47 et 58 livres par personne et par an, ce qui, appliqué à l'ensemble de la population adulte, donne pour les bénéfices indirects de ces services une valeur monétaire située entre 2,17 et 2,68 milliards de

¹³² F. Foster et al. (2001).

¹³³ Il s'agit, dans la formule de la VAN, du montant B (le calcul est effectué sur une seule année).

¹³⁴ Voici un exemple de question posée (F. Foster et al., 2001, p.22) : "Please imagine that, due to a financial crisis, all the charities in the country dealing with housing and homelessness were facing the prospect of shutting down for a whole year (...). Clearly, if these charities were to shut down, many of the people whom they currently help would be left with no alternative but to sleep rough on the streets. Now suppose that the government was considering making an emergency grant to these charities (...) by raising the taxes we all pay (...)".

livres (à titre de comparaison, le PIB du Royaume-Uni était la même année de 738 milliards de livres)¹³⁵.

2°) Consentement à payer et consentement à recevoir : bref aperçu théorique

La valeur économique d'un bien non marchand

On a rappelé plus haut que la valeur économique (VE) d'un bien non marchand est fondée sur l'hypothèse de la souveraineté de l'individu consommateur, qui est considéré comme seul juge de ses besoins : c'est en effet la valeur attribuée par les individus eux-mêmes au bien considéré. En ce sens, la valeur économique est une valeur que l'on qualifie de *subjective*. Quelle est cette valeur subjective (VS)? C'est le montant que l'individu *consent à payer* (CAP) pour disposer du bien. Outre le postulat déjà précédemment évoqué de la rationalité économique du consommateur (les préférences de l'individu visent la maximisation de son bien-être, représenté par une fonction d'utilité), on fait une double hypothèse :

- les biens non marchands (et collectifs en particulier) font partie de la fonction d'utilité de l'individu, au même titre que les biens privés¹³⁶;
- le supplément de bien-être ou d'utilité (ΔU) procuré par le bien non marchand est mesurable monétairement, et cette mesure monétaire $V(\Delta U)$ est la valeur attribuée au bien par l'individu¹³⁷. En toute logique, l'individu acceptera de payer au maximum ce montant pour disposer du bien. On a donc :

$$VE = VS = V(\Delta U) = CAP$$

Précisons que l'utilité procurée par le bien peut résulter de sa consommation directe, mais également de simples considérations éthiques (par exemple, en matière sociale, le fait de retirer une satisfaction de l'existence de services d'accueil pour immigrés). La valeur subjective comporte ainsi deux composantes, une valeur d'usage (VU) et une valeur de non-usage (VNU), de sorte que l'égalité précédente devient¹³⁸ :

$$VE = VS = VU + VNU = V(\Delta U) = CAP$$

Cette définition est générale et s'applique également aux biens marchands, pour lesquels il faut néanmoins distinguer le prix que l'on *consent* à payer (CAP) et le prix qu'il *faut* payer (prix du marché p), et donc également distinguer entre la valeur subjective VS attribuée du bien et sa valeur d'échange p. En général, ces grandeurs ne sont pas identiques, et on appelle

¹³⁵ F. Foster et al. (2001), p.63 et 118. Ces chiffres concernent des enquêtes menées en 1997 auprès de différents échantillons allant de 279 à 290 personnes. Notons que pour obtenir ce qu'ils appellent la valeur sociale totale des services, les auteurs ajoutent encore à ce montant les cotisations (*fees*), les bénéfices des destinataires directs (calculés par enquêtes CVM), les donations, le produit des ventes, etc.

¹³⁶ Par exemple, quand on interroge les individus sur leur consentement à payer pour un bien environnemental dans le cadre d'une enquête CVM, on suppose implicitement que l'environnement est repris comme argument dans leur fonction d'utilité, et que l'individu est donc capable d'opérer des arbitrages entre l'environnement et les autres biens.

¹³⁷ Formellement, on suppose que toute variation d'utilité peut se mesurer en unités de revenu, ce dernier étant lui-même évalué monétairement. La fonction d'utilité (indirecte) relève alors d'une classe particulière de fonctions d'utilité, de nature *cardinale* (*money metric indirect utility fonction* – Voir A. Mas-Colell et al., 1995, p.81). Il s'agit-là bien entendu d'une hypothèse cruciale du modèle de la valeur économique.

¹³⁸ Cette présentation de la valeur subjective, devenue courante dans les écrits sur la CVM, suggère donc que toutes les valeurs de non-usage correspondent à une variation de bien-être. Comme nous l'avons déjà indiqué antérieurement, cette hypothèse est discutable et est à la base des débats les plus contradictoires que suscite la CVM.

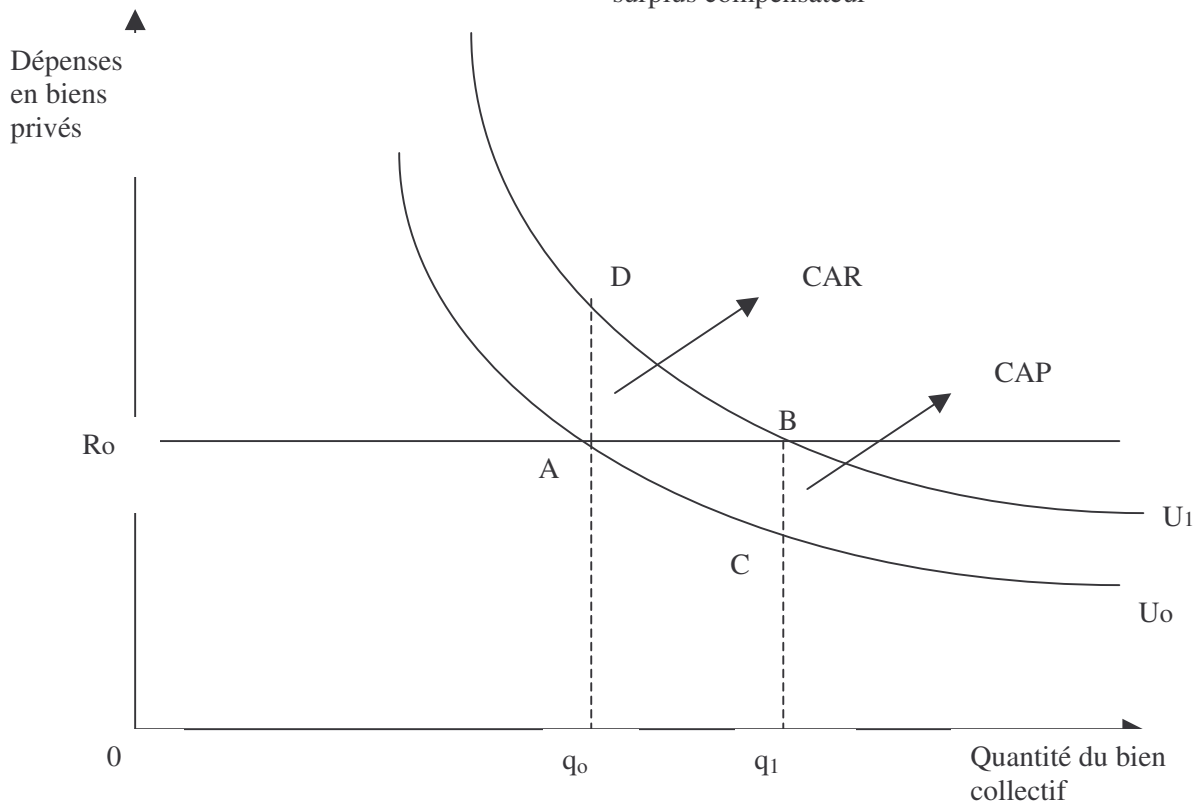
surplus consommateur (SC) la différence entre ces deux valeurs. Pour un bien non marchand, le prix est ordinairement nul et la valeur subjective est donc égale au surplus consommateur. Dès lors :

$$VE = VS = VU + VNU = V(\Delta U) = CAP = SC$$

Les deux mesures de la valeur subjective : le CAP et le CAR

L'introduction du surplus consommateur dans la définition de la valeur économique permet de mettre en lumière l'existence de *deux* valeurs subjectives et non d'une seule. En effet, la variation d'utilité ΔU peut se mesurer de deux manières, correspondant à deux notions différentes de surplus consommateur, à savoir le *surplus équivalent* et le *surplus compensateur*. Ces deux notions ont été initialement introduites en analyse microéconomique par J. Hicks (1939) pour mesurer les effets des variations de prix sur le bien-être ¹³⁹, mais elles s'appliquent également à la mesure de l'incidence d'une variation de la *quantité* consommée d'un bien sur l'utilité. Considérons à cet égard l'exemple d'un bien collectif dont la quantité q passe de q_0 à q_1 , ainsi que l'illustre la figure suivante ¹⁴⁰ :

Figure 1 : Augmentation de la quantité d'un bien collectif : surplus équivalent et surplus compensateur



Ce schéma représente, d'une part, la quantité du bien collectif mesurée sur l'axe horizontal et, d'autre part, la dépense en biens privés mesurée sur l'axe vertical. La situation initiale de l'individu correspond au point A, situé à l'intersection entre la quantité q_0 imposée

¹³⁹ Pour une présentation basique, voir H. Varian (1994), p.263 et suiv. Pour une approche plus formalisée, voir A. Mas-Colell et al. (1995), p.80 et suiv.

¹⁴⁰ Voir F. Bonnieux (1998), p.51.

(contrairement aux biens privés, l'individu ne peut choisir la quantité de bien collectif) et la droite budgétaire R_0 représentant le revenu disponible.

Les pouvoirs publics décident d'augmenter la fourniture du bien collectif, dont la quantité augmente de q_0 à q_1 . Si on laisse de côté la question du financement public de cette augmentation, le revenu disponible ne change pas et l'individu se retrouve dans la position du point B. La question posée est alors : *quelle est la valeur attribuée par l'individu à cette augmentation de quantité?* Cette valeur correspond à la mesure monétaire de sa variation d'utilité, mais celle-ci peut se concevoir de deux façons. En effet, si U_0 et U_1 sont respectivement les niveaux d'utilité de l'individu dans la situation initiale et dans la situation finale (avec $U_0 \leq U_1$), l'écart entre les courbes d'indifférence correspondantes donne lieu à deux mesures différentes *selon le niveau d'utilité pris comme référence* :

(a) L'utilité de référence étant U_0 , le supplément d'utilité ΔU que procure l'accroissement de la quantité du bien collectif est donné par le segment BC. La mesure monétaire de ce segment correspond au surplus compensateur : l'adjectif "compensateur" signifie que l'individu serait prêt à payer au maximum ce montant pour compenser l'augmentation du bien et le passage subséquent de U_0 à U_1 . En d'autres termes, BC mesure aussi le *consentement à payer*, ou CAP, pour bénéficier de l'accroissement de quantité du bien collectif.

(b) L'utilité de référence étant maintenant U_1 , le supplément d'utilité que *procurerait* l'accroissement du bien collectif est donné par le segment AD. La mesure monétaire de ce segment correspond au surplus équivalent : l'adjectif "équivalent" signifie ici que ce montant procure une utilité équivalente à l'accroissement de la quantité du bien collectif. En d'autres termes, AD mesure aussi au minimum le *consentement à recevoir*, ou CAR, pour renoncer à l'augmentation du bien collectif.

Le raisonnement inverse s'applique en cas de diminution de la quantité du bien collectif (de q_1 à q_0), le niveau initial étant dans ce cas U_1 et le niveau final U_0 : la mesure monétaire du segment AD est ici le surplus compensateur, qui correspond au consentement à recevoir (CAR) minimum de l'individu pour compenser la baisse d'utilité résultant de la diminution du bien; la mesure monétaire du segment BC est le surplus équivalent, qui indique le consentement à payer (CAP) maximum pour éviter la diminution de quantité du bien collectif et la perte d'utilité qui en résulterait¹⁴¹.

En règle générale, pour les raisons que nous allons évoquer, les surplus compensateur et équivalent ne sont pas identiques, et il en va de même du CAP et du CAR. En d'autres termes, il existe deux façons d'approcher la valeur économique d'un bien non marchand, ce qui se traduit finalement par la série d'égalités suivantes :

¹⁴¹ Les liens entre le CAP, le CAR et les surplus hicksiens sont repris dans le tableau suivant, adapté de M. Angel (1995), p.16 :

	Diminution de quantité du bien	Augmentation de quantité du bien
CAP	Surplus équivalent	Surplus compensateur
CAR	Surplus compensateur	Surplus équivalent

Valeur économique $VE = VS = VU + VNU = V(\Delta U) =$	CAP ou CAR
--	------------------

Différence entre CAP et CAR

Les surplus compensateur et équivalent sont deux manières différentes de mesurer monétairement l'écart entre des niveaux d'utilité, c'est-à-dire entre des courbes d'indifférence. L'écart entre surplus compensateur et surplus équivalent (et entre CAP et CAR) trouve dès lors une explication théorique dans la spécification de la fonction d'utilité : on démontre qu'en général, cet écart varie le long des courbes (les courbes d'indifférence ne sont pas parallèles) en raison de l'existence de l'*effet de revenu*, qui traduit le fait banal que le consentement à payer pour un bien dépend du revenu disponible pour les autres biens¹⁴². Sur un plan concret, c'est-à-dire celui des comportements réellement observés (en particulier concernant les biens collectifs), les enquêtes CVM révèlent également une différence entre le CAP et le CAR, le CAR étant toujours supérieur au CAP. Toutefois, l'écart est généralement plus grand que ce que prévoit la théorie. L'explication de cette différence est assez délicate et tient en grande partie à l'aptitude, contestée par certains, de la valeur économique à capter les valeurs de non-usage. Nous nous limiterons ici à évoquer deux conséquences de la disparité entre CAP et CAR :

(a) Si le CAP et le CAR diffèrent pour un même bien, quelle valeur subjective faut-il retenir pour ce bien? Logiquement, la réponse est liée aux droits de propriété reconnus aux individus. Comme l'écrit M. Angel, "*le recours au consentement à payer comme mesure de la valeur place l'individu en position d'acheteur du bien, c'est-à-dire de non-proprétaire; tandis qu'à l'inverse le recours au consentement à recevoir comme mesure de la valeur place l'individu en situation de vendeur du bien, c'est-à-dire de propriétaire*"¹⁴³. En d'autres termes, la question du choix entre CAP et CAR ne relèverait pas du champ de l'analyse économique et serait davantage liée aux questions de droits et de justice sociale. Toutefois, en l'absence de textes et de jurisprudence précise à cet égard, la définition des droits est souvent arbitraire et, dans ce contexte, la plupart des travaux empiriques basés sur la CVM privilégient le CAP. Cette tendance est d'autant plus marquée que ces travaux s'inscrivent souvent dans la perspective d'une *augmentation* de la quantité du bien à évaluer (par exemple, projet d'amélioration de l'environnement), et qu'en pareil cas, il semble plus facile pour les individus d'exprimer leur CAP en partant de leur niveau d'utilité actuel (voir l'exemple décrit à la figure 1). Ajoutons encore que n'étant pas soumis à une contrainte budgétaire, les personnes exprimant un CAR sont parfois conduites à exprimer des valeurs jugées, à tort ou à raison, surévaluées, ce qui incite certains analystes à écarter ces valeurs¹⁴⁴.

(b) L'existence de deux façons différentes de mesurer l'écart entre des niveaux d'utilité (surplus compensateur et surplus équivalent) milite en faveur de l'utilisation de la CVM au détriment des techniques basées sur les préférences révélées (biens substitués ou complémentaires). En effet, la théorie économique montre que le surplus consommateur

¹⁴² Voir A. Mas-Colell et al. (1995), p.83. Il n'y pas d'effet de revenu dans le cas particulier d'une fonction quasi-linéaire : les courbes d'indifférence sont alors parallèles et les surplus compensateur et équivalent sont égaux.

¹⁴³ M. Angel (1995), p.57.

¹⁴⁴ Voir M. Angel (1995), p.17-18.

SC qui peut être approché en observant les demandes sur les marchés réels¹⁴⁵ n'est qu'une *approximation* des surplus compensateur et équivalent, et donc du CAP et du CAR. La demande du marché est en effet la demande classique dite "marshallienne", qui ne traduit pas réellement le consentement à payer des individus. Seule la fonction de demande dite "hicksienne" permet de calculer exactement ce que l'individu est prêt à payer (ou à recevoir) pour le bien considéré. Il n'est pas utile ici d'entrer dans les considérations théoriques qui expliquent la formation de ces deux types de demande¹⁴⁶ : on retiendra simplement qu'en interrogeant *directement* les personnes, la technique CVM s'adresse en fait à la demande hicksienne de l'individu et permet donc de connaître l'un ou l'autre des surplus compensateur ou équivalent, et, par voie de conséquence, les CAP et CAR. Par contre, l'observation des comportements sur les marchés réels (préférences révélées) n'autorise, dans le meilleur des cas, qu'une connaissance approximative de ces mêmes grandeurs.

d) Les limites de la valeur économique des biens collectifs

Par rapport aux autres approches de mesure monétaire (valeur comptable, valeur monétaire indirecte), la valeur économique, surtout quand elle est fondée sur les préférences exprimées (CVM), est de plus en plus préconisée pour évaluer les biens non marchands, tant dans les analyses ACB que pour mesurer les dommages environnementaux. Pour les tenants de la méthode, elle présente de nombreux avantages :

- elle est vue comme conceptuellement rigoureuse, la valeur estimée (CAP) étant intégralement expliquée par la théorie du consommateur (variation d'utilité);
- elle est dite "objective" en ce sens qu'elle se fonde sur les préférences des individus;
- elle assure la symétrie entre la valeur des biens marchands et celle des biens non marchands;
- elle semble s'appliquer à toute type de bien, y compris les biens intangibles, et prend en compte les valeurs de non-usage;
- enfin, elle est relativement facile à mettre en œuvre.

Comme on l'a souligné, ces avantages induisent depuis quelques années un regain d'intérêt pour la monétarisation des biens non marchands, la valeur économique basée sur la CVM devenant un critère prépondérant dans nombre de prises de décision politique, non seulement aux Etats-Unis, qui ont été les premiers à utiliser la méthode sur une grande échelle, mais aussi dans les pays européens et dans certains pays en développement. Pourtant, les enquêtes CVM sont loin de constituer une panacée. La première difficulté est d'ordre purement *technique* : il n'est en effet pas concevable pour les pouvoirs publics d'appuyer toutes leurs décisions en matière de biens collectifs sur des évaluations obtenues dans la cadre d'enquêtes auprès du public. Compte tenu de la fréquence et de la complexité des situations impliquant de tels biens, le nombre d'enquêtes qui seraient requises pour dégager des évaluations rend la

¹⁴⁵ Rappelons que le surplus consommateur SC estimé à partir de la demande du marché correspond à la surface située entre la courbe de demande et le niveau des prix.

¹⁴⁶ Pour des développements complets, voir A. Mas-Colell et al. (1995), chapitre 3. La demande marshallienne (parfois appelée aussi "walsrasienne" ou "ordinaire") d'un individu est une relation prix-quantité établie pour un *revenu donné* : elle est obtenue dans le cadre classique de *maximisation de l'utilité* sous la contrainte du budget. La demande hicksienne (dite aussi "compensée") est une relation prix-quantité établie pour un *niveau d'utilité donné* : elle résulte en effet de la *minimisation de la dépense* du consommateur sous la contrainte du niveau d'utilité. On montre que ces deux demandes ne se recouvrent que dans l'hypothèse d'absence d'effet de revenu (fonction d'utilité indirecte quasi-linéaire) : dans ce cas, comme on l'a signalé, CAP et CAR sont égaux et correspondent au surplus consommateur marshallien.

généralisation de la CVM tout à fait irréaliste. Celle-ci ne devrait en fait s'appliquer que dans certaines situations bien particulières où, d'une part, une enquête auprès du public serait relativement aisée à réaliser et où, d'autre part, les autres limites de la CVM n'entraînent pas de biais trop importants.

La CVM soulève en effet d'autres types de difficultés. Nous proposons de les examiner ci-après en les classant en deux catégories :

- les limites *méthodologiques*, qui sont inhérentes aux diverses modalités d'appréhension du consentement à payer et de calcul de la valeur économique;
- les limites *conceptuelles*, plus fondamentales, qui sont liées aux hypothèses sous-jacentes au modèle de la valeur économique.

1°) Problèmes méthodologiques soulevés par les enquêtes CVM

Les problèmes spécifiques rencontrés dans les évaluations de biens collectifs réalisées à l'aide d'enquêtes CVM font l'objet d'une littérature abondante, parfois très technique, et portent sur les différentes étapes du processus : élaboration du scénario hypothétique, échantillonnage, modalités de l'enquête, mode de révélation des préférences, agrégation des CAP, tests de validité et de fiabilité, etc¹⁴⁷. Nous n'envisageons ici que les questions qui nous paraissent les plus importantes eu égard au risque de biais qu'elles sont susceptibles d'entraîner dans la détermination de la valeur. Comme l'indique le tableau suivant, elles concernent : (a) la mise en œuvre concrète des enquêtes, (b) le fait de recourir à un marché fictif pour des biens collectifs, et (c) la prise en compte de la répartition des revenus dans l'agrégation des consentements à payer.

Tableau 10 : Les limites méthodologiques des enquêtes CVM

Mise en œuvre des enquêtes :	- Biais instrumental - Biais lié au véhicule de paiement - Choix de la population concernée
Recours à un marché fictif :	- Biais hypothétique - Interdépendance des CAP - Biais stratégique ("passager clandestin") - "Input market failure"
Agrégation des consentements à payer :	Degré de répartition des revenus

(a) Problèmes liés à la mise en œuvre des enquêtes auprès du public

Le biais instrumental

Les techniques de valorisation des biens non marchands basées sur la CVM se différencient essentiellement par le mode de révélation des préférences des personnes interrogées. Selon F. Bonniex, on distingue cinq catégories de méthodes pour inciter les personnes à exprimer leur consentement à payer¹⁴⁸ :

¹⁴⁷ Voir par exemple G. Garrod et K.G. Willis (1999), chapitre 5, et D. Fuguitt et S.J. Wilcox (1999), chapitre 17. Dans la mesure où les évaluations monétaires de biens collectifs effectuées dans le cadre d'enquêtes CVM s'insèrent dans des analyses coût-bénéfices (ACB), il conviendrait aussi pour être complet d'envisager les questions plus générales soulevées par la formule de la valeur actuelle nette (VAN), et notamment celle du taux d'actualisation r (appelé aussi taux social de préférence à l'égard du temps), qui est particulièrement importante dans le cas de l'évaluation de biens environnementaux.

¹⁴⁸ F. Bonniex (1998), p.61 à 64.

- *les enchères* : la personne interrogée est invitée à dire si elle accepte ou non une valeur de départ. En cas de réponse positive, on propose un montant supérieur jusqu'à atteindre l'enchère maximale que la personne est prête à payer. On procède en sens inverse si la réponse initiale est négative.
- *la question ouverte* : la personne doit exprimer directement elle-même son consentement à payer par rapport au scénario proposé.
- *la carte de paiement* : la personne se voit proposer un choix de valeurs parmi lesquelles elle doit choisir son CAP maximum.
- *la question fermée* (méthode du référendum) : la personne répond par oui ou par non à la question de savoir si elle accepte une valeur unique qui lui est proposée.
- *le classement contingent* : la personne doit classer des paniers de biens comportant le bien non marchand à évaluer mais aussi des biens privés, de manière à faire ressortir du classement une valeur monétaire.

Le choix de la méthode n'est évidemment pas neutre, et donne lieu à un biais qualifié d'instrumental. Par exemple, le résultat de la méthode des enchères est biaisé par le montant proposé au départ. Il en est de même dans la méthode du référendum où, outre le fait que l'information fournie est moins riche (oui/non), le choix des valeurs proposées doit en principe répondre à une loi de probabilité sous peine d'influencer le résultat. Quant à la question ouverte, la fiabilité de la réponse dépend étroitement du degré de connaissance du bien à valoriser. En raison de ces biais, les méthodes sont en règle générale combinées entre elles (par exemple une question fermée sera suivie d'une question ouverte), ce qui donne lieu à de nombreuses variantes possibles¹⁴⁹.

Le biais lié au véhicule de paiement

Puisqu'il s'agit d'estimer à combien s'élève le consentement à payer des individus pour un bien non marchand, se pose inévitablement la question du mode de paiement : droit d'entrée, cotisation, impôt, ... Le support de paiement peut exercer une influence sur le montant du consentement à payer, mais également entraîner une non-participation à l'enquête. On a pu montrer que le refus de répondre aux questions, souvent constaté dans les enquêtes CVM, s'explique en partie par le rejet du mode de paiement¹⁵⁰. Si ce dernier est mal choisi, le taux de refus peut être relativement important et entraîner l'échec de l'enquête. Par exemple, le paiement pour certains biens (notamment environnementaux, tels qu'un parc naturel) peut être plus facilement accepté s'il prend la forme d'une taxation locale plutôt que celle d'un droit d'accès. En principe, on tend à retenir comme mode de paiement dans une enquête celui qui serait vraisemblablement retenu dans la réalité¹⁵¹.

Le choix de la population concernée

L'échantillon auquel sera soumis l'enquête doit évidemment être *représentatif* de la population concernée par le bien collectif. Il s'agira en effet, pour connaître la valeur économique (VE) du bien à valoriser, de multiplier le CAP moyen observé dans l'échantillon¹⁵² par le chiffre (N) de la population :

¹⁴⁹ Voir F. Bonnieux (1998), p.64.

¹⁵⁰ Voir Bonnieux (1998), p.57. Une autre explication des refus réside dans le rejet des droits de propriété qu'implique un consentement à payer, et plus généralement dans le rejet de la monétarisation des biens collectifs.

¹⁵¹ Voir G. Garrod et K.G. Willis (1999), p.157.

¹⁵² Nous envisageons ici le critère de la *moyenne* comme critère d'agrégation des consentements à payer. Il est toutefois possible de recourir à d'autres modes d'agrégation (voir notamment D. Fuguitt et S.J. Wilcox, 1999,

$$VE = N \times CAP_{\text{moyen}}$$

Simple en apparence, la détermination de la population concernée, et par conséquent de l'échantillon, peut devenir rapidement compliquée, et ce pour deux raisons :

- d'une part, du fait de la *nature collective* du bien et de la caractéristique de non-exclusion, il n'est pas toujours aisé de constituer un échantillon représentatif des usagers potentiels, d'autant plus qu'un même bien, notamment dans le domaine environnemental, peut donner lieu à différents usages contradictoires entre eux (par exemple, promenade en forêt *versus* exploitation du bois);
- d'autre part, l'existence éventuelle d'une *valeur de non-usage* peut donner à la population concernée une limite relativement arbitraire, puisqu'à priori, toute personne peut, pour des raisons simplement éthiques, souhaiter l'existence du bien même sans en avoir un quelconque usage.

En conséquence, il peut être tentant de prendre pour population l'ensemble des résidents : rappelons que dans l'exemple cité plus haut d'évaluation des services des NPO au Royaume-Uni, c'est toute la population adulte du pays qui était supposée être concernée par l'évaluation. Mais dans certains cas (par exemple la protection d'espèces animales), circonscrire la population au périmètre d'un pays constitue-t-il un critère pertinent pour conférer une valeur monétaire à ce type de bien?

(b) Problèmes liés au recours à un marché fictif pour évaluer des biens collectifs

Le biais hypothétique

On désigne sous ce terme les écarts dus au fait que les personnes interrogées dans le cadre d'un scénario hypothétique et non d'un marché réel ne disposent ni de l'*expérience* suffisante ni des *informations* nécessaires pour porter un jugement approprié. Selon les travaux réalisés en la matière, il semble en effet qu'en général, les intentions des individus (scénario hypothétique) ne correspondent pas exactement à ce que serait leur comportement effectif (marché réel), ou, en d'autres termes, que la demande hypothétique ne peut être tout à fait assimilée à une demande réelle, le signe du biais (positif ou négatif) étant à priori indéterminé¹⁵³. Au manque d'informations et d'expérience s'ajoutent également des distorsions éventuelles liées à l'écart entre avis exprimé et opinion réelle, avis immédiat et comportement futur, etc. Au total, on aurait donc : $CAP \neq V(\Delta U)$.

Notons qu'on désigne parfois par "vraie valeur" (*true value*) dans la littérature économique relative à l'évaluation contingente, le CAP qui serait observé en l'absence de biais de mesure tels que le biais hypothétique¹⁵⁴. L'expression "vraie valeur" est naturellement ambiguë puisqu'il ne s'agit en fait que d'un consentement à payer sur un marché virtuel¹⁵⁵.

p.222 et suiv.). Ainsi, dans le cas du recours à la *médiane* des observations, on ne cherche pas à déterminer la valeur proprement dite du bien collectif, mais bien à se placer dans une démarche ACB et à décider de l'acceptation du projet en comparant la médiane au coût individuel et à simuler de la sorte un vote majoritaire. Voir à ce sujet S. Durand et P. Point (2000), p.84 et G. Garrod et K.G. Willis (1999), p.139.

¹⁵³ Voir Bonnieux (1998), p.58.

¹⁵⁴ Voir par exemple la phrase suivante : "*Nous entendons par biais la différence entre la distribution des paiements hypothétiques obtenue à partir du questionnaire contingent et la distribution qui résulterait d'un réel mécanisme de marché pour le bien (...)*" (J.P. Amigues et al., 1996, p.135).

¹⁵⁵ Parler de "vraie valeur" en économie peut conduire à certaines dérives, notamment quand la valeur économique est détachée de ses présupposés (consentement à payer) et est censée représenter objectivement la

Le biais lié à l'interdépendance des CAP

Le modèle de la valeur économique et du consentement à payer suppose implicitement que les personnes interrogées dans le cadre d'enquêtes CVM expriment un CAP purement individuel, c'est-à-dire indépendant du consentement à payer des autres personnes interrogées. Si l'hypothèse d'indépendance des CAP est plausible pour un bien privé, il est par contre irréaliste de supposer qu'il en va de même pour les biens collectifs. Mis en présence de tels biens, les individus interrogés tiennent naturellement compte, dans l'expression de leur CAP, de ce qu'ils pensent être la contribution d'autrui : "*Par exemple, une personne qui anticipe que les autres personnes interrogées annonceront une contribution faible, pourrait réviser à la baisse son consentement à payer sur la base d'un jugement d'équité de l'effort de contribution. Elle pourrait également réagir de façon contraire en révisant son consentement à payer à la hausse, dans la perspective de pallier l'insuffisance du consentement à payer d'autrui, en face d'une cause qui mérite d'être soutenue*"¹⁵⁶.

En d'autres termes, l'interdépendance des CAP individuels à l'égard des biens collectifs introduirait ici aussi un biais, c'est-à-dire un écart entre la valeur exprimée et la réelle variation d'utilité (ou de bien-être) induite par le bien collectif.

Le biais stratégique

Les économistes ont depuis longtemps mis en lumière l'échec du mécanisme du marché pour la production des biens collectifs : en raison du caractère de non-exclusion de ces biens, qui permet aux individus de toujours en bénéficier quoi qu'il arrive, il est dans leur intérêt personnel de masquer leurs préférences réelles ainsi que leur consentement à payer. La non-révélation des demandes individuelles pour les biens collectifs, résultant de ce comportement dit de "passager clandestin" (*free rider*), conduit à l'absence d'offre qui doit dès lors être prise en charge par les pouvoirs publics.

Les scénarios de marchés hypothétiques proposés dans les enquêtes CVM n'échappent pas à un tel comportement de révélation défectueuse de la demande. Les évaluations de biens environnementaux réalisées à l'aide de ces enquêtes montrent en effet que lorsque les personnes interrogées pensent que leur consentement à payer pourrait réellement être collecté, elles tendent à *sous-estimer* leur CAP et à adopter un comportement qui s'apparente à celui du passager clandestin¹⁵⁷. Ce biais, généralement qualifié de stratégique¹⁵⁸, serait toutefois relativement limité :

- d'une part, comme il s'agit d'un marché hypothétique, il est possible d'empêcher un comportement stratégique en convainquant d'une manière ou d'une autre les individus que leur réponse n'aura pas d'incidence réelle;
- d'autre part et plus généralement, le comportement de passager clandestin est dans une certaine mesure surestimé par la théorie économique. En effet, certaines études expérimentales menées depuis une trentaine d'années dans le domaine de l'économie

valeur d'un bien, à l'exclusion de tout autre critère. Sur cette question, particulièrement sensible en matière environnementale, voir C. Spash (1997), p.171 et suiv.

¹⁵⁶ M. Willinger et A. Ziegelmeyer (2000), p.4.

¹⁵⁷ Notons qu'à l'inverse, les individus peuvent également *surestimer* leur CAP s'ils savent que le prélèvement est purement hypothétique, mais que leur réponse pourrait néanmoins contribuer à l'implémentation d'une politique en faveur des biens concernés (Voir G. Garrod et K.G. Willis, 1999, p.153).

¹⁵⁸ Ce terme fait référence à la théorie des jeux dans le cadre duquel s'insèrent actuellement les développements conceptuels relatifs aux comportements de passager clandestin.

comportementale (*behavioral economics*)¹⁵⁹, montrent que les individus contribueraient davantage que prévu au financement des biens collectifs¹⁶⁰ et qu'en cette matière, les comportements de passager clandestin seraient loin d'être systématiques¹⁶¹. Les raisons possibles sont multiples, mais on évoque généralement le fait que l'individu serait davantage enclin à des attitudes altruistes et à des coopérations spontanées que ne le prévoit la théorie des jeux. La "satisfaction morale" liées à l'action de donner (*warm glow of giving effect*), déjà précédemment évoquée, serait également un facteur explicatif non négligeable¹⁶².

"Input market failure"

Des développements théoriques récents ont mis en avant un problème spécifique d'évaluation des biens collectifs par le consentement à payer. Ce problème tient à la contrainte du revenu, qui s'impose inévitablement lors des tentatives de mesure des CAP pour ce type de biens.

L'argumentation est la suivante¹⁶³. Pour les biens privés susceptibles de faire l'objet d'achats effectifs sur les marchés, on peut imaginer qu'en même temps que l'individu arbitre entre ses différentes dépenses, il arbitre aussi entre son temps de loisirs et le temps dévolu à son activité professionnelle. Dans ce contexte, le temps de travail (à court et à long terme) ainsi que le niveau de revenu disponible sont, dans une certaine mesure, fonction du volume d'achats qu'il souhaite réaliser. Par contre, pour les biens non marchands (et collectifs en particulier), un tel arbitrage entre temps de loisirs et temps de travail n'a pas lieu, en raison du fait évident que la demande pour ce type de bien ne peut, par définition, se traduire en achats réels. Pourtant, si l'individu avait réellement la possibilité de contribuer volontairement au financement d'un bien collectif, il serait vraisemblablement prêt à accroître son temps de travail et à dégager un revenu supplémentaire dans ce but. En d'autres termes, son consentement à payer serait supérieur à celui qu'il est en mesure d'exprimer dans les scénarios hypothétiques de la CVM qui impliquent un revenu disponible inchangé (et par conséquent sous-optimal).

Parallèlement à l'échec du marché vis-à-vis de la production des biens collectifs que l'on a évoqué plus haut (passager clandestin), on serait donc également en présence d'un échec du marché au niveau des facteurs de production (*input market failure*), échec qui contribuerait à réduire le consentement à payer pour les biens collectifs¹⁶⁴.

¹⁵⁹ La littérature francophone tend à recourir également à l'expression, sans doute plus appropriée, d'*économie cognitive*.

¹⁶⁰ Les comportements observés en laboratoire en matière de consentement à payer pour les biens collectifs sont en effet en contradiction avec la théorie des jeux standard. Concrètement, les individus n'adoptent pas nécessairement la stratégie dominante correspondant à leur pur intérêt individuel et "sur-contribueraient" par rapport à celle-ci (Voir à ce sujet M. Willinger et A. Zieglmeyer, 2000). Cette remise en question des développements traditionnels de la théorie relative à la demande des biens publics n'est pas encore tout à fait prise en compte dans les manuels d'économie. Voir toutefois à titre de contre-exemple J.E. Stiglitz (2000), p.133.

¹⁶¹ Cela n'implique toutefois pas que la contribution des individus atteigne un niveau suffisant, c'est-à-dire correspondant au niveau de bien-être procuré par le bien collectif. Un biais subsisterait toujours, en ce sens que le consentement à payer serait inférieur au niveau d'utilité éprouvé par l'individu : $CAP < V(\Delta U)$

¹⁶² Voir M. Willinger et A. Zieglmeyer (2000), p.20.

¹⁶³ Voir P.E. Graves (2001).

¹⁶⁴ Pour juger de l'importance de cet effet, P.E. Graves (2001, p.5) compare le supplément de revenus qui serait généré par les particuliers pour la protection de l'environnement en l'absence d'échec de marché des facteurs, au total des dépenses publiques en faveur de l'environnement. En prenant le cas des Etats-unis, et en supposant un supplément de revenu égal à 2,5% du PNB (hypothèse considérée comme plausible), le budget disponible pour la politique environnementale serait deux fois plus élevé.

(c) Problèmes liés à l'agrégation des consentements à payer : la répartition des revenus

Par définition, le consentement à payer pour un bien collectif exprimé par des individus interrogés dans le cadre d'une enquête CVM est censé mesurer la valeur subjective VS attribuée par chaque individu à ce bien, valeur qui est elle-même égale à la 1^o) mesure monétaire 2^o) de la variation d'utilité induite par ce bien. Donc, en principe, $CAP = VS = V(\Delta U)$.

Le consentement à payer pour le bien dépend donc de son incidence sur le bien-être (ΔU), mais aussi de la traduction de celle-ci en termes monétaires. Or, il est clair que cette traduction monétaire est elle-même étroitement liée aux ressources financières de l'individu. En effet, comme on vient de le rappeler, les personnes interrogées lors des enquêtes n'expriment pas leur CAP *in abstracto*, mais sous la *contrainte de leur revenu* : ils doivent arbitrer, en fonction de leurs préférences, entre les différentes dépenses de manière à ce que la somme de celles-ci ne dépasse pas les ressources disponibles. Aussi, à incidence identique sur le bien-être (ΔU), un individu fortuné pourra-t-il exprimer un CAP pour un bien collectif plus élevé qu'un individu disposant d'un revenu modeste. On peut en déduire que comme sur les marchés réels, les détenteurs de hauts revenus disposent, dans les enquêtes CVM, de davantage de poids que les autres, et que la valeur économique (VE) d'un bien collectif, vue comme simple agrégation des CAP, ne dépend pas seulement de son impact sur le bien-être des individus, mais reflète aussi le caractère plus ou moins inégalitaire de la répartition des revenus au sein de la population concernée¹⁶⁵.

Certains défendent l'idée que l'évaluation des biens collectifs par le biais des consentements à payer des populations concernées pourrait faire l'objet d'un correctif pour tenir compte de l'inégalité de la répartition des revenus. Deux arguments peuvent être avancés :

- un argument d'*efficacité*. Les marchés des facteurs de production fonctionnent rarement d'une manière optimale. Par exemple, on sait que le marché du travail génère un chômage en bonne partie involontaire. Il serait dès lors logique de corriger les CAP, de manière à ce qu'ils traduisent plus fidèlement ce que la population serait prête à payer dans l'hypothèse d'un fonctionnement économiquement plus efficace de l'économie.
- un argument d'*équité*. Pour les biens privés, les pouvoirs publics invoquent généralement des raisons d'équité et de respect des droits fondamentaux pour décider d'interférer avec les prix du marché et de faciliter l'accès à certains biens (éducation, santé, mobilité,...). On parle à cet égard de "biens méritoires" (*merrit goods*). Pour les mêmes raisons, on peut concevoir que les évaluations de biens collectifs destinées à appuyer des décisions publiques accordent un poids plus important aux CAP exprimés par les détenteurs de bas revenus, de manière à accorder à ces catégories de population une importance considérée

¹⁶⁵ L'exemple suivant illustre ce propos. Il concerne un projet de station de ski à implanter dans un parc national en Californie : "*Les 14 000 visiteurs prévus quotidiennement à la station dépasseraient le petit nombre de personnes qui utilisent le territoire pour la randonnée, le camping, la chasse et la pêche. En outre, le fait que les skieurs sont disposés à payer plus pour cette activité que les usagers des régions sauvages (...) démontre que ce désir de skier est plus intense et plus répandu que le désir de conserver les régions sauvages*" (avis du Service des forêts des Etats-Unis, cité par M. Métayer, 2002, p.261 – souligné par nous). Indépendamment du fait de n'accorder au territoire concerné qu'une valeur d'usage et d'en ignorer les éventuelles valeurs de non-usage (par exemple, valeur d'existence), cet avis suppose que le skieur retire une utilité plus grande par le simple fait qu'il accepte de payer davantage. En réalité, il est tout à fait possible que le campeur retire du séjour dans la région une utilité au moins aussi grande, mais qu'il dispose aussi d'un revenu inférieur.

comme plus juste dans la décision. Il s'agit en quelque sorte d'atténuer la caractère censitaire du "vote" représenté par le CAP¹⁶⁶.

Concrètement, à la formule d'agrégation simple $VE = N \times CAP_{\text{moyen}}$ présentée plus haut, il conviendrait de substituer une formule pondérée du type :

$$VE = \sum k_i \times N_i \times CAP_{\text{moyen } i} \quad \text{pour } i = 1, \dots, n,$$

où k_i est le coefficient de pondération appliqué à la classe de revenu i . Un tel calcul est toutefois difficile à mettre en œuvre, notamment parce qu'il repose sur le choix, délicat s'il en est, de coefficients de pondération appropriés. Aussi la question de la prise en compte de la répartition des revenus dans l'évaluation des biens collectifs reste-t-elle essentiellement théorique, les enquêtes CVM menées sur le terrain n'en tenant généralement pas compte¹⁶⁷.

2°) Limites conceptuelles de la valeur économique

Des limites méthodologiques aux limites conceptuelles

Pour les tenants des évaluations basées sur la CVM, les limites méthodologiques que nous venons de passer en revue sont relativement mineures eu égard aux avantages de la méthode, et, sous réserve de pouvoir donner une réponse appropriée aux questions ainsi soulevées, la CVM est une approche susceptible de fournir une évaluation monétaire fiable pour les biens non marchands.

Certains économistes adoptent toutefois une position diamétralement opposée et, en dépit des avantages proclamés de la technique du consentement à payer, refusent d'accorder le moindre crédit aux méthodes de valorisation monétaire des biens ne passant pas par le marché. Force cependant est de reconnaître que cette position s'inscrit souvent dans une démarche de rejet de toute tentative d'affecter un prix à ce qui n'en a pas, démarche qui est davantage fondée sur des considérations normatives (tout ne peut pas avoir un prix) que sur une argumentation vraiment étayée sur le plan économique. On est ainsi en présence de deux opinions divergentes quant à la pertinence de la valeur économique et du consentement à payer pour les biens collectifs, avec toutefois un point commun : dans un cas comme dans l'autre, que l'on adopte la méthode ou au contraire qu'on l'ignore, toute analyse circonstanciée des fondements mêmes de la valeur économique est généralement absente du débat.

¹⁶⁶ On pourrait aussi dire que cela revient à tenir compte des disparités dans les *utilités marginales des revenus*. En effet, l'utilité marginale du revenu d'un individu pauvre est normalement supérieure à l'utilité marginale du revenu d'un individu riche (ou bien : un euro pour un individu pauvre vaut plus, du point de vue du bien-être, qu'un euro pour un individu riche). Dès lors, accorder plus de poids aux CAP des détenteurs de bas revenus revient à tenir compte du niveau plus élevé de l'utilité marginale de leur revenu (sur cette question, voir M. Angel, 1995, p.30).

¹⁶⁷ On notera d'ailleurs qu'il en va de même des évaluations de projets basées sur l'analyse coût-bénéfices (ACB). Bien que la littérature récente relative à l'ACB traite abondamment de la prise en compte de la répartition des revenus dans la calcul de la VAN (voir par exemple D. Fuguitt et S.J. Wilcox, 1999, p.68 et suiv.), celle-ci est, dans la pratique courante, toujours ignorée. Il en est ainsi, non seulement en raison du problème du choix des pondérations, mais également par souci de séparer calcul d'efficacité et considérations éthiques. Pour la théorie économique du bien-être dont relève l'ACB, la véritable solution réside en effet dans une *redistribution des revenus*, qui est présentée comme une problématique tout à fait distincte du ressort des pouvoirs publics.

Pourtant, pour juger de la validité de cette approche, il semble indispensable d'examiner toutes les *hypothèses* qui lui sont sous-jacentes. Nous avons déjà eu l'occasion d'en évoquer certaines dans les pages précédentes : souveraineté du consommateur, rationalité économique, cardinalité de l'utilité,... sont en effet quelques-uns des postulats et présupposés qui sous-tendent la valorisation monétaire des biens collectifs par le consentement à payer. Or, ces présupposés sont-ils bien valides? N'imposent-ils pas de limitations à l'application du concept de valeur économique aux biens collectifs? Pour certains analystes, les limites de ces hypothèses sont en fait déjà apparentes dans les biais de nature méthodologique que nous venons rapidement d'évoquer. Citons deux exemples :

- *Biais hypothétique*. Le manque d'expérience et d'informations lié au contexte du marché hypothétique ne se traduirait pas simplement par un biais, positif ou négatif, dans le consentement à payer : il remettrait en cause l'hypothèse même de souveraineté du consommateur et l'aptitude de ce dernier à exprimer ses préférences (et par conséquent son consentement à payer) face à la complexité des situations mettant en jeu des biens collectifs¹⁶⁸.
- *Interdépendance des CAP*. Selon certains auteurs, cette question relèverait en fait du problème plus général de l'inaptitude du mécanisme du marché (réel ou fictif) à prendre en compte des situations où le contexte du choix joue un rôle important. Comme l'écrit A. Sen, "*in order to get people's views on what is to be done, they have to be told what the real alternatives are, involving specification of what will be done by the others. This is not the language of market valuation (...). The spectacular merit of the informational economy of the market system for private goods ends up being a big drag when more information is needed than the market analogy can offer*". Et de conclure : "*valuation of social states is a part of a standard social choice exercise, but not of a market valuation exercise*"¹⁶⁹. Autrement dit, dans de tels cas, l'appréhension correcte du contexte dans lequel s'opère l'évaluation relèverait davantage de l'individu citoyen que de l'individu consommateur.

Ainsi, au-delà des problèmes d'ordre méthodologique que posent les enquêtes CVM, semblent bien se profiler des limites d'une nature davantage *conceptuelle*, c'est-à-dire liées aux fondements mêmes du modèle sous-jacent à la valeur économique, et seul un examen attentif de ces présupposés est véritablement de nature à asseoir une argumentation solide en faveur ou en défaveur de ce type d'approche. Nous n'avons pas la prétention ici de nous livrer à cet exercice, qui pourrait constituer en soi le thème d'une analyse séparée, mais nous nous proposons d'en poser les jalons en faisant ressortir, à partir des composantes de la définition de la valeur économique, toutes les hypothèses impliquées et en énumérant les principales interrogations que celles-ci suscitent.

¹⁶⁸ Voir à cet égard P. Milgrom (1993), p.424 à 426.

¹⁶⁹ A. Sen (2000b), p.114 et 115.

Valeur économique et bien-être

Si on rassemble les diverses hypothèses implicites ou explicites sur lesquelles elle repose, on est conduit à formuler de la manière suivante la définition de la valeur économique d'un bien collectif :

Définition de la valeur économique d'un bien collectif	
$VE = \sum VS_i,$	pour $i = 1, \dots, N$, où N est le chiffre de la population concernée et $VS_i = V(\Delta U_i) = CAP_i,$ sous l'hypothèse de maximisation du bien-être
<p>\Rightarrow La valeur économique (VE) d'un bien collectif est la somme des valeurs subjectives (VS_i) attribuées à ce bien par tous les individus concernés, chaque valeur subjective correspondant, sous l'hypothèse de maximisation de l'utilité ou "bien-être", à la mesure monétaire de la variation d'utilité individuelle induite par le bien et estimée par le consentement à payer (CAP), les fins individuelles étant supposées données.</p>	

La valeur économique totale (VE) d'un bien collectif est donc la somme¹⁷⁰ des valeurs subjectives (VS_i) attribués par les individus constituant la population concernée. En faisant l'hypothèse que les préférences de tout individu l'inclinent toujours à rechercher son bien-être maximum, la valeur subjective est quant à elle définie comme la mesure monétaire de la variation d'utilité ou de bien-être (ΔU_i) ressentie par l'individu, valeur qui peut en principe être mesurée par son consentement à payer (ou, le cas échéant, à recevoir) pour disposer du bien.

Rappelons encore que le calcul de la valeur économique s'inscrit dans la problématique générale d'affectation optimale des ressources. Selon la théorie économique normative toujours dominante (théorie du *welfare*), l'optimalité est jugée par rapport à la maximisation du *bien-être* de la collectivité, et dans cette optique, la valeur économique (VE) des biens collectifs telle qu'elle vient d'être définie est la grandeur qui serait à prendre comme référence pour asseoir les décisions politiques.

En première analyse, la définition précédente suscite une série de questions qui peuvent faire douter de l'existence réelle des différentes égalités impliquées. En schématisant quelque peu, trois interrogations peuvent être formulées :

- (a) En admettant l'hypothèse que tout individu maximise toujours son bien-être, et en supposant résolus les problèmes de biais de nature méthodologique précédemment évoqués¹⁷¹, *son consentement à payer pour un bien collectif constitue-t-il une mesure correcte de la valeur (subjective) qu'il est censé attribuer au bien?* En d'autres termes, le CAP mesure-t-il réellement ce qu'il est censé mesurer? Certains font valoir qu'en pratique, les capacités limitées des individus à exprimer et mesurer leurs préférences à l'égard des biens collectifs peuvent entraîner l'impossibilité de formuler un consentement à payer pour de tels biens, et que dès lors les valeurs recueillies dans le cadre d'enquêtes ne sont pas représentatives d'une réelle valeur subjective. On aurait donc : $VS \neq CAP$.

¹⁷⁰ On a vu que la valeur totale du bien à évaluer dans les enquêtes CVM est généralement obtenue en multipliant le CAP moyen de l'échantillon par le chiffre de la population, ce qui revient à supposer que le fonction de bien-être social W a une forme simplement additive (fonction dite de *Bentham*).

¹⁷¹ Par exemple, nous supposons dorénavant qu'il n'y a pas de comportement de passager clandestin.

(b) Toujours en restant dans l'hypothèse de maximisation individuelle du bien-être, *la somme des valeurs subjectives attribuées par les individus à un bien collectif constitue-t-elle une mesure correcte de la variation du bien-être collectif induite par ce bien?* Par exemple, la collectivité en tant que telle n'attribue-t-elle pas à certains biens une valeur (dite "valeur sociale") qui n'est pas prise en compte dans les valeurs individuelles? Il y aurait dans ce cas un écart entre la valeur économique (VE), définie comme somme de valeurs individuelles, et la valeur réelle (V) qui devrait plutôt être prise comme référence dans les décisions d'allocation des ressources ($V \neq VE$).

Pour lever toute ambiguïté, précisons que V n'a évidemment aucun sens absolu. On ne saurait en effet parler de "valeur en soi" d'un bien collectif (quelle serait la valeur intrinsèque d'une espèce animale menacée?). La valeur est toujours relative à des préférences exprimées par une collectivité d'humains. En l'occurrence, nous définirons ici V comme étant la valeur, non nécessairement mesurable en termes monétaires, *reconnue* à un bien par une collectivité donnée, c'est-à-dire attribuée à ce bien en fonction des *préférences de cette collectivité prise en tant que telle*. C'est cette valeur qui assure en principe l'optimalité de l'affectation des ressources.

(c) Pour la théorie économique, les préférences de la collectivité ne sont autres que la somme des préférences individuelles, et celles-ci sont toujours censées exprimer la recherche d'un plus grand bien-être. En ce sens, la grandeur V mesurerait donc la contribution réelle d'un bien collectif au bien-être général. Mais cette hypothèse est-elle correcte? Autrement dit, *les préférences individuelles pour les biens collectifs se traduisent-elles toujours par la recherche d'un plus grand bien-être?* Par exemple, les valeurs de non-usage (VNU) attribuées par les individus à certains biens dont ils ne retirent aucun service expriment-elles toujours l'existence d'un mieux-être individuel, physique ou psychique, où bien certaines résultent-elles, comme d'aucuns le prétendent, de motivations qui y sont tout à fait étrangères?¹⁷² Le fait que les motivations individuelles ne seraient pas réductibles au seul bien-être entraîne deux conséquences :

- Les valeurs subjectives (VS) ne correspondraient pas à des seules variations de bien-être et, par rapport à la valeur économique que l'on cherche à approcher, comporteraient donc des biais : $VE \neq \sum VS_i$. Pour les praticiens de l'évaluation contingente, les préférences sont alors qualifiées de "distordues" (*distorted preferences*)¹⁷³.
- Du point de vue de l'allocation des ressources, l'optimalité ne pourrait plus se définir uniquement en termes de bien-être, puisque les préférences collectives traduiraient des motivations plus larges¹⁷⁴. Autrement dit, la valeur V évoquée ci-dessus n'exprimerait plus seulement une variation du bien-être collectif, mais aurait un sens beaucoup plus général (avec, à nouveau, $V \neq VE$).

¹⁷² Rappelons que les valeurs de non-usage sont par exemple liées à la *simple existence* de certains biens (services d'accueil pour sans-abri, réduction des inégalités,...), et n'impliquent nullement une quelconque consommation directe de ces biens.

¹⁷³ Ce qualificatif exprime bien l'idée, encore très répandue parmi les économistes, que tout individu rationnel agit toujours selon son intérêt personnel, et que le terme "utilité" accolé à la fonction qui exprime ses préférences doit être entendu dans un sens synonyme de "bien-être". Dans certaines situations, des éléments étrangers au bien-être se glisseraient dans les préférences normales qui seraient ainsi "distordues". Toutefois, de plus en plus nombreux sont les économistes qui admettent l'idée que les préférences individuelles sont, *en général*, sous-tendues par de multiples motivations et ne se ramènent pas uniquement à l'intérêt personnel. Dans ce cas, on ne peut plus parler de "préférences distordues", mais plutôt du fait que l'utilité (qui dans le langage économique représente l'expression des préférences) ne se confond pas avec la bien-être et a un sens plus général.

¹⁷⁴ Cela impliquerait donc un élargissement de la base normative sur laquelle repose la théorie économique du bien-être.

En résumé, il existe des raisons de penser que, pour nombre de tentatives d'évaluation des biens collectifs par le biais du consentement à payer, on serait en présence de la chaîne d'inégalités suivantes :

$$V \neq VE \neq \sum V S_i \neq \sum CAP_i$$

Dans ces situations, non seulement le consentement à payer (CAP), mais le principe même de la valeur économique (VE) ne seraient pas des instruments pertinents pour approcher la valeur des biens collectifs. Il conviendrait d'élucider cette question fondamentale en examinant plus en détail les raisons pour lesquelles ces inégalités seraient effectivement observées et rendraient caduques nombre de tentatives de monétarisation de ce type de biens. Nous nous limiterons ici à poser les jalons d'une telle démarche en mettant en lumière les *constituants essentiels* de la définition de la valeur économique et, ce faisant, les objections qui peuvent lui être adressées.

Les cinq éléments constitutifs de la valeur économique

La définition de la valeur économique (VE) peut se décomposer en au moins cinq éléments constitutifs, ainsi que le montre la présentation suivante de l'énoncé de cette définition :

La valeur économique d'un bien collectif est :

- la *somme des valeurs subjectives* attribuées par tous les individus concernés, chaque valeur subjective correspondant,
- sous l'hypothèse de *maximisation de l'utilité*
- assimilée au *bien-être*,
- à la *mesure monétaire* de la variation d'utilité individuelle induite par le bien et estimée par le consentement à payer,
- les *fins individuelles* étant supposées données.

Ainsi que le montre le tableau de l'annexe 2, qui reprend tous ces éléments mais dans un ordre quelque peu différent, on peut voir que pour chacun d'eux, il est possible de formuler des objections majeures de nature à expliquer l'une ou l'autre des inégalités évoquées plus haut. Observons d'abord que tous les éléments qui composent cette définition se fondent sur des hypothèses qui se rattachent au *paradigme de l'individualisme* déjà précédemment évoqué, à savoir : souveraineté du consommateur (1 et 5), rationalité individuelle (1, 2 et 3) et préférences collectives vues comme agrégation des préférences individuelles (4). La caractéristique (2) présente en plus deux hypothèses spécifiques à la notion de valeur économique : par analogie aux biens passant par le marché, l'individu est supposé capable d'affecter un prix (consentement à payer) au bien considéré, ce qui suppose la *cardinalité* de sa fonction d'utilité, les variations de bien-être induites par un bien collectif étant supposées *mesurables monétairement*.

Pour porter un jugement circonstancié sur l'aptitude de la valeur économique à mesurer les biens collectifs, il serait utile de détailler le sens de chacune de ses composantes et de mesurer la portée des objections qui leur sont adressées. On se contentera ici d'un bref commentaire, en envisageant à part les caractéristiques (1) à (4) et la caractéristique (5) :

- La caractéristique (1) signifie que l'individu est capable d'ordonner rationnellement ses préférences à l'égard des biens collectifs et qu'il opère ses choix en maximisant sa fonction d'utilité. Mais en pratique, le manque d'informations et les capacités de jugement limitées de l'individu entraînent souvent l'indétermination des préférences et de la fonction d'utilité, et par conséquent l'existence de biais dans le consentement à payer. Depuis les travaux de H. Simon, on parle à cet égard de *rationalité limitée* de l'individu consommateur.
- La caractéristique (2) suppose que l'individu peut affecter une valeur monétaire aux variations d'utilité induites par le bien collectif. Mais à nouveau, la rationalité limitée de l'individu, accentuée par l'exigence de cardinalisation et de monétarisation de l'utilité, introduisent des biais supplémentaires dans le consentement à payer.
- La caractéristique (3) relie les préférences individuelles à des considérations de bien-être. Comme on vient de le rappeler plus haut, l'existence de certaines VNU semble cependant indiquer que les motivations d'un individu peuvent être tout à fait indépendantes de son bien-être personnel, et dès lors entraîner les inégalités indiquées.
- La caractéristique (4) implique que la valeur attribuée à un bien par la collectivité est intégralement réductible à l'agrégation des valeurs individuelles. Ce faisant, on ignore l'existence de valeurs sociales (VSO), qui sont reconnues par la collectivité en tant que telle mais ne résultent pas de l'expression des préférences individuelles (problème de ce que nous appellerons la *conscience limitée* de l'individu consommateur).

On notera que les objections (1) à (4) portent sur le critère d'*efficacité* du mode d'allocation des ressources en présence de biens non marchands (ou collectifs). Elles signifient que pour ce type de biens, le choix social basé sur la décision politique, censé répondre à l'inefficacité de l'allocation marchande, peut conduire lui aussi à une allocation non optimale si ce choix se fonde sur la valeur économique telle qu'elle vient d'être définie.

Par contre, La limite (5) est d'une nature différente et fait allusion aux conséquences de l'absence de référence aux *finalités humaines* dans la détermination de la valeur. Cette absence traduit une hypothèse implicite, souvent omise par l'économiste, selon laquelle les finalités poursuivies par les individus (leurs motivations) sont exogènes à la détermination de la valeur : cela signifie qu'on ne s'interroge pas sur le contenu de la notion de bien-être, ni sur la formation des besoins éprouvés par les individus et la manière de les rencontrer. Cette position, que l'on qualifiera d'"amoral"¹⁷⁵, a des implications profondes sur l'expression des préférences individuelles dans nos sociétés et sur la *perception particulière de la valeur* qu'elle implique. On peut montrer que celle-ci se traduit notamment par ce qu'on peut appeler un "renversement des valeurs" (les biens marchands sont survalorisés par rapport aux biens non marchands), ainsi que par la primauté du critère d'efficacité sur les questions éthiques.

Pour conclure, le tableau suivant résume les différentes objections que l'on peut formuler, sur un plan conceptuel, à l'égard de la définition de la valeur économique :

¹⁷⁵ Pour A. Sen (1993, p.5 à 10), la science économique relève historiquement de deux traditions, la *tradition éthique*, qui établit un lien entre l'économie et les finalités humaines, et la *conception mécaniste*, pour laquelle les finalités sont tenues pour données et qui s'intéresse principalement aux questions d'efficacité et de "logistique" (affectation des moyens aux fins). L'économie moderne se rattache davantage à cette seconde conception, ce qui justifie ici le qualificatif d'"amoral".

Tableau 11 : Les limites conceptuelles de la valeur économique (VE)

	Composantes de la définition	Objections
1	Maximisation de la fonction d'utilité	Rationalité limitée du consommateur
2	Mesure monétaire des variations d'utilité	Rationalité limitée du consommateur
3	Assimilation de l'utilité au bien-être	Existence de valeurs de non-usage (VNU) non réductibles à des variations de bien-être
4	La valeur économique comme somme des valeurs subjectives individuelles	"Conscience limitée" du consommateur : existence de valeurs dites sociales (VSO) distinctes des valeurs subjectives individuelles
5	Fins individuelles supposées données (amoralité du modèle)	La VE correspond à une perception particulière de la valeur

Conclusions

Notre analyse des impacts collectifs de l'insertion nous a permis de distinguer, au sein de ces derniers, deux catégories d'effets : d'un part, les *biens collectifs* (BC), représentés par les externalités engendrées par la production de l'entreprise sociale d'insertion (ESI), et d'autre part, les *impacts macroéconomiques* (IM), qui constituent l'incidence, induite ou dérivée, de la production de l'ESI sur les grands agrégats économiques. L'ensemble de ces impacts ont pu faire l'objet d'un classement en fonction du "produit" concerné de l'entreprise d'insertion : impacts liés à l'insertion proprement dite (effets d'entraînement sur l'économie, dépenses évitées, impact sur le budget public, augmentation du capital social,...), impacts dus à l'activité de l'entreprise (protection de l'environnement, développement local,...) et impacts engendrés par les méthodes de production et d'organisation au sein de l'entreprise (innovations économiques et sociales, effet de productivité,...).

A chacune de deux catégories d'impacts collectifs correspondent des méthodes spécifiques de mesure et d'évaluation. Alors que les impacts macroéconomiques (IM) relèvent de ce qu'on appelle l'*analyse d'incidence* d'une activité productive, consistant à comptabiliser, à l'aide d'outils classiques tels que les multiplicateurs des dépenses, de l'emploi,..., les influences macroéconomiques exercées par une activité donnée sur le reste de l'économie, les biens collectifs (BC) représentent en soi une *production non marchande* assimilable à la production d'un "bien public". En ce sens, l'estimation quantitative de ce type d'impacts doit recourir aux méthodes traditionnelles de mesure de la production publique, et en particulier aux techniques inspirées de l'approche du calcul d'optimisation : nous avons ainsi distingué d'une part, la mesure de la production des biens collectifs à l'aide d'*indicateurs*, préconisée par l'analyse coût-efficacité (ACE), et d'autre part, la *valorisation monétaire* de ces biens inspirée des méthodes mises en œuvre dans le cadre de l'analyse coût-bénéfices (ACB).

Parmi les techniques relevant de cette dernière catégorie, nous avons davantage mis l'accent sur l'approche de la valeur économique (VE) fondée sur le *consentement à payer* (CAP). En effet, dans la foulée des tentatives d'évaluation des biens environnementaux réalisées depuis une vingtaine d'années, la méthode de l'*évaluation contingente* (CVM), par laquelle le consentement à payer est directement sollicité par voie d'enquêtes auprès des individus, tend à se développer de plus en plus et à devenir la méthode privilégiée pour évaluer les biens non marchands.

Nous avons montré que l'évaluation basée sur le consentement à payer présente toutefois des limites de diverses natures. Si les limites d'ordre *méthodologique* sont relativement bien connues, les problèmes *conceptuels* soulevés par le consentement à payer (indétermination des préférences, problèmes liés à la cardinalisation de l'utilité, difficultés de prise en compte des valeurs de non-usage,...) sont eux loin d'être clairement identifiés. C'est sans doute pourquoi l'évaluation contingente suscite de nombreux débats et est loin de faire l'unanimité parmi les économistes. En simplifiant, on peut dire qu'à côté d'approches critiques encore relativement peu répandues, il existe parmi la profession deux attitudes radicalement opposées à l'égard de la CVM. Il y a d'une part les économistes qui considèrent que la méthode est effectivement appropriée pour évaluer les biens collectifs. S'ils admettent qu'elle comporte des défauts (essentiellement au niveau méthodologique), ceux-ci peuvent être corrigés avec l'amélioration des procédures de mise en œuvre de la méthode. Il y a d'autre part ceux qui, à l'inverse, rejettent la technique du consentement à payer et évoquent notamment des arguments "moraux" ou "éthiques" selon lesquels on ne saurait admettre que tout bien, y

compris les biens tels que l'environnement ou le capital social, puisse se voir attribuer un prix sur la base des préférences individuelles.

Une première conclusion s'impose à ce stade. Avec la généralisation plus que probable dans le futur de l'évaluation contingente pour mesurer les productions non marchandes, il conviendrait à notre sens de dépasser ces positions peu nuancées et de voir en quoi, sur la base d'arguments solides, ce type d'évaluation est ou non approprié pour mesurer les biens collectifs et, en particulier, pour appréhender les impacts collectifs de l'insertion. Il est nécessaire, pour cela, d'aller au-delà de la seule critique des aspects méthodologiques de l'approche et d'en étudier en détail les fondements mêmes. C'est pourquoi nous plaçons pour que l'effort de systématisation des problèmes conceptuels soulevés par la méthode du consentement à payer, que nous avons tenté d'ébaucher dans les pages précédentes, soit poursuivi et puisse conduire à une perception claire des possibilités, mais aussi des limites, de l'évaluation économique.

En second lieu, notre conviction est que même si la valeur économique pouvait constituer un outil fiable pour évaluer les biens non marchands et les biens collectifs en particulier (ce qui reste donc à démontrer), elle ne peut s'appliquer que dans des cas particuliers, et n'est de toutes façons pas en soi suffisante pour éclairer à elle seule les décisions publiques en la matière. Sans doute les approches basées sur des *indicateurs non monétaires* de la production non marchande et sur les *analyses multi-critères* constituent-elles une voie encore trop peu explorée. Nous avons évoqué quelques pistes de recherche qui se développent dans ce domaine et semblent à certains égards prometteuses. En dépit de leurs propres limites (problème de l'intangibilité de certains biens collectifs, problème de la non-homogénéité des mesures,...), les évaluations basées sur des indicateurs multiples présentent en effet de nombreux atouts par rapport à une mesure monétaire unique. Les avancées que l'on peut espérer dans ce domaine revêtent dès lors une importance toute particulière eu égard aux enjeux liés à une meilleure "visibilité" des impacts collectifs engendrés par les activités économiques, et par l'insertion en particulier.

Annexe 1 : Typologie des impacts collectifs des ESI

Produits de l'ESI	Impact collectif	Catégorie d'impact collectif	
		BC	IM
I. Produit principal (Insertion)			
Insertion de publics défavorisés	Niveau d'activité économique : <i>Effets induits</i> sur l'économie et sur l'emploi (multiplicateur) des dépenses additionnelles des personnes réinsérées et des dépenses d'investissements de l'ESI		X
	Dépenses structurelles : <i>Effets dérivés</i> sur l'économie liés à la réduction à terme des besoins de la collectivité par rapport à certaines catégories de dépenses, notamment en matière de santé, de sécurité publique, de services sociaux , ...		X
	Budget public : <i>Effets budgétaires</i> directs, induits et dérivés liés au passage des personnes réinsérées dans l'ESI		X
	Marché du travail : <i>Meilleure affectation des ressources productives</i> liée à l'augmentation du capital humain et à l'employabilité accrue du public-cible	X	
	Développement sociétal : (1) <i>Réduction des inégalités</i> en termes de revenu, d'emploi, d'accès au logement, à la santé, à l'éducation, à la culture, aux transports,.... (2) <i>Augmentation du capital social</i> (plus de cohésion et de normalisation sociale), en lien avec l'augmentation des liens faibles impliquant les personnes réinsérées (3) <i>Amélioration des conditions de vie collective</i> résultant de l'impact de la réduction des inégalités et de l'augmentation du capital social sur la criminalité, le vandalisme, la délinquance, le décrochage scolaire, la consommation de drogues, la dégradation de l'habitat et des conditions d'hygiène,...	X	

II. Produit-support		BC	IM
Biens ou services marchands : - Vente de produits récupérés ou recyclés - Agriculture biologique - Commerce équitable - ... Services collectifs ou quasi-collectifs : - Collecte de déchets/recyclage - Réhabilitation de sites - Formations - Services sociaux ou culturels - ...	Développement durable : <i>Protection de l'environnement</i> en lien avec la collecte et le recyclage (non mise en décharge ou à l'incinérateur, réduction des frais de transport, moins de dépôts sauvages, ...), la production de produits biologiques, la réhabilitation de sites, ...	X	
	Développement sociétal : (1) <i>Réduction des inégalités</i> dans les pays du Nord (formations, services sociaux, culturels, ...) et du Sud (commerce équitable) (2) <i>Amélioration de la santé publique</i> (produits biologiques)	X	
	Développement local et cohésion territoriale liés à l'activité de l'ESI : (1) <i>Revitalisation du tissu économique local</i> , lié à l'enracinement territorial de ces entreprises (besoins locaux, acteurs locaux,...) (2) <i>Dynamisation sociale</i> , du fait de l'existence même de l'entreprise d'insertion en tant qu'initiative insérée dans des réseaux et partenariats locaux (3) <i>Amélioration du cadre de vie</i> , du fait du maintien de la population dans les quartiers et les zones rurales	X	X
III. Produit dérivé			
Méthodes innovantes de production et d'organisation	Fonction d'innovation : <i>Innovations économiques et sociales</i> : nouveau service, nouveau champ d'activité, nouveau mode de production (par exemple plus écologique),	X	
	Effet de productivité : <i>Moindre utilisation de ressources productives</i> pour une production équivalente		X
	Développement sociétal : (1) <i>Augmentation du capital social</i> , en lien avec le mode de fonctionnement participatif de l'ESI (2) <i>Plus de démocratie de proximité</i> en lien avec le mode de fonctionnement participatif de l'ESI, tant sur le plan interne que via les relations partenariales avec les autres acteurs locaux	X	

Annexe 2 : Définition de la valeur économique (VE)

	Composantes de la définition	Hypothèses	Objections	Conséquences (limites de la valeur économique)
1	Maximisation de la fonction d'utilité	a) souveraineté du consommateur b) rationalité des choix	Rationalité limitée du consommateur	Indétermination des préférences \Rightarrow biais de mesure : $VS \neq CAP$
2	Mesure monétaire des variations d'utilité	a) rationalité économique b) fonction d'utilité cardinale c) recours à l'étalon monétaire	Rationalité limitée du consommateur	Biais de mesure : $VS \neq CAP$
3	Assimilation de l'utilité au bien-être	rationalité économique	Existence de valeurs de non-usage (VNU) non réductibles à des variations de bien-être	Difficultés de prise en compte des VNU \Rightarrow biais de mesure : a) $VS \neq CAP$ b) $V \neq VE \neq \sum VS_i$
4	La valeur économique comme somme des valeurs subjectives individuelles	préférences collectives vues comme agrégation des préférences individuelles	"Conscience limitée" du consommateur : existence de valeurs dites sociales (VSO) distinctes des valeurs subjectives individuelles	Non-prise en compte des VSO : $V \neq VE$
5	Fins individuelles supposées données (amoralité du modèle)	souveraineté du consommateur	La VE correspond à une perception particulière de la valeur	a) "renversement des valeurs" b) primauté du critère d'efficacité

Annexe 3 : Définitions et sigles

ACB : analyse coût-bénéfices (technique d'optimisation économique basée sur la valorisation monétaire de la production)

ACE : analyse coût-efficacité (technique d'optimisation économique basée sur des indicateurs de production)

BC : bien collectif, une des deux catégories des impacts collectifs avec les impacts macroéconomiques (IM)

CAP : consentement (ou disposition) à payer, en anglais *willingness to pay* (WTP)

CAR : consentement (ou disposition) à recevoir, en anglais *willingness to accept* (WTA)

CVM : *contingent evaluation method*, méthode d'évaluation contingente

Effet dérivé : impact macroéconomique (IC) consistant en dépenses évitées

Effet induit : impact macroéconomique (IC) dus aux effets d'entraînement

EFT : Entreprise de formation par le travail

EI : Entreprise d'insertion

ESI : entreprise sociale d'insertion (terme générique)

ETA : Entreprise de travail adapté

IC : impact collectif, comportant deux catégories, le bien collectif (BC) et l'impact macroéconomique (IM)

IM : impact macroéconomique, une des deux catégories des impacts collectifs avec les biens collectifs (BC)

NFB : *net fiscal benefit*, impact net sur le budget public

ISBL : institutions sans but lucratif

Mesure comptable d'une production : mesure d'une production par les coûts ou par les financements

Mesure économique d'une production : mesure d'une production effectuée dans un contexte d'optimisation et basée sur des indicateurs (technique de l'ACE) ou sur une valorisation monétaire (technique de l'ACB)

NPO : *nonprofit organization*, organisation sans but lucratif (voir ISBL)

Paradigme de l'individualisme : ensemble de trois hypothèses : 1°) hypothèse de souveraineté du consommateur (seul juge de ses choix); 2°) hypothèse de rationalité du comportement individuel; 3°) hypothèse des préférences collectives vues comme simple agrégation des préférences individuelles

Rationalité :

- **Rationalité des choix** (dite formelle) : les choix des individus résultent d'un comportement maximisateur au regard d'une relation de préférence binaire dite rationnelle, c'est-à-dire complète et transitive
- **Rationalité économique** (dite substantielle) : rationalité des choix où les préférences sont déterminées par la recherche du bien-être personnel
- **Rationalité instrumentale** : comportement individuel conséquentialiste consistant à utiliser des moyens en vue d'atteindre les finalités souhaitées. La rationalité des choix et la rationalité économique peuvent être qualifiées d'instrumentales.

SC : surplus consommateur, différence entre le consentement à payer (CAP) pour un bien et le prix de ce bien. On distingue surplus marshallien (demande classique) et surplus hicksien (demande hicksienne)

Surplus compensateur : un des deux surplus hicksiens dans la théorie du consommateur

Surplus équivalent : un des deux surplus hicksiens dans la théorie du consommateur

Valeur :

- **V** : valeur hypothétique reconnue à un bien par une collectivité donnée, c'est-à-dire qui serait attribuée à ce bien en fonction des préférences de cette collectivité considérée en tant que telle
- **Valeur monétaire indirecte d'un bien non marchand** : valeur non pas fondée sur les préférences des individus (valeur subjective), mais sur des méthodes alternatives (effet sur la production, dépenses évitées, coût de remplacement, ...).
- **VAN** : valeur actuelle nette d'un projet dans l'analyse ACB
- **VE** : valeur économique, fondée sur le prix, réel ou fictif, du bien considéré. C'est la valeur d'échange (prix) pour un bien marchand, et la valeur subjective (VS) pour un bien non marchand, mesurée par le CAP ou le CAR
- **VS** : valeur subjective, ou valeur attribuée à un bien par un individu consommateur en fonction de ses préférences. Elle est mesurée par le consentement à payer (CAP) ou à recevoir (CAR)
- **VU** : valeur d'usage, une des deux composantes de la valeur subjective
- **VNU** : valeur de non-usage, une des deux composantes de la valeur subjective

- **VSO** : valeur attribuée par la collectivité en tant que telle et non captée par les valeurs subjectives individuelles

Valorisation monétaire d'une production non marchande :

1°) technique de la valeur monétaire indirecte; 2°) technique de la valeur économique (VE)

WTA : *willingness to accept*, consentement à recevoir (CAR)

WTP : *willingness to pay*, consentement à payer (CAP)

Bibliographie

- ADAM, F., RONCEVIC, B. (2003), "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", in *Social Science Information*, Vol.42, n°2, Sage Publications, London, p.155-183
- ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds) (2001a), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago
- ADLER, M.D., POSNER, E.A. (2001b), "Implementing Cost-Benefit Analysis when Preferences are Distorted", in ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago, p.269-311
- ALDRED, J. (1997), "Existence Value, Moral Commitments and In-Kind Valuation", in FOSTER, J. (ed.), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London – New York
- ALTERNATIVES ECONOMIQUES (2003), *L'utilité sociale*, Hors-série Pratique n°11, septembre 2003, Paris
- AMIGUES, J.-P., DESAIGUES, B., VUONG, Q.H. (1996), "L'évaluation contingente : controverses et perspectives", in *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, n°39-40, 2^{ème} et 3^{ème} trim. 1996, INRA, Ivry
- ANGEL, M. (1995), *Calcul économique et politique environnementale – Limites de l'évaluation économique et de l'analyse coût-avantage*, CERNA (Centre d'économie industrielle), Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris, Paris
- ARNSPERGER, C. (1999), "Homo oeconomicus, social order, and the ethics of otherness", in *Ethical Perspectives*, vol. 6, Louvain, p.139-149
- ARROW, J.K. (1993), "Contingent Valuation of Nonuse Values: Observations and Questions", in HAUSMAN, J. A. (ed.), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam, p.479-484
- ARROW, J.K. et al. (1997), "Is there a Role for Benefit-Cost Analysis in Environmental, Health, and Safety Regulation?", in *Environment and Development Economics*, Vol2/2, May 1997, Cambridge, p.196-201
- ATKINSON, A., HATCHER, L.H. (2001), "The Compass Index of Sustainability: Prototype for a comprehensive sustainability Information System", in *Journal of Environmental Assessment Policy and Management*, vol. 3, n°4, December 2001, p.1-25
- AWIPH (2002), *Analyse sociale et financière des entreprises de travail adapté – Exercice 2000*, Agence wallonne pour l'Intégration des Personnes handicapées (AWIPH), Charleroi
- BALLET, J., MAHIEU, F. (1998), "Social capital", texte présenté lors du séminaire *L'éthique du développement*, 19 et 20 mars 1999, Université de Versailles
- BARRE, R. (1959), *Economie politique*, Presses Universitaires de France, Paris

BÉAUD, M., DOSTALER, G. (1993), *La pensée économique depuis Keynes. Historique et dictionnaire des principaux auteurs*, Editions du Seuil, Paris

BENIN, S., HENRY DE FRAHAN, B. (2001), "Taking Account of Environmental Impacts in Project Analysis", in HENRY DE FRAHAN, B., BENIN, S., EGAN, L., *Policy Reform and National Resource Management*, Agropolis, Montpellier

BONNIEUX, F. (1998), "Principes, mise en oeuvre et limites de la méthode d'évaluation contingente", in *Economie Publique*, n°1998/1, Editions De Boeck, Bruxelles, p.47-90

BONNIEUX, F. et al. (2000), *Méthode d'évaluation contingente et décision publique*, INRA, Rennes

BROWN, C.V., JACKSON, P.M. (1990), *Public Sector Economics*, Blackwell, Oxford – Cambridge (Mass.), 4è éd.

BÜRGENMEIER, B.(2004), *Economie du développement durable*, De Boeck, Bruxelles

CAPRON, M., LESEUL, G. (1997), "Pour un bilan sociétal des entreprises", in *Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, n°266, 4è trim. 1997, Paris, p.28-41.

CES (ULg), HIVA (KU Leuven), CERISIS (UCL) (2001), *Economie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*, SSTC et De Boeck, Bruxelles.

CHICHILNISKY, G. (1997), "The Costs and Benefits of Benefit-Cost Analysis", in *Environment and Development Economics*, Vol2/2, May 1997, Cambridge, p.202-206

CIFOP (2002), *Politiques actives pour l'emploi*, Rapport préparatoire de la commission 3 du quinzième congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi

CIRIACY-WANTRUP, S.V. (1947), "Capital Returns from Soil-Conservation Practices", in *Journal of Farm Economics*, November 1947, vol.29, p.1181-1196

Commission européenne (1999), *Evaluer les programmes socio-économiques*, Collection MEANS, Vol.1 : "Conception et conduite d'une évaluation" ; Vol.2 : "Choix et utilisation des indicateurs pour le suivi de l'évaluation" ; Vol.3 : "Principales techniques et outils d'évaluation" ; Vol.6 : "Glossaire de 300 concepts et termes techniques", Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg

Conseil de l'Europe (2003), "Synthèse de l'analyse des externalités", document de travail préparé pour le projet *Solidarités sociales et engagements citoyens pour promouvoir la cohésion sociale*, Conseil de l'Europe, octobre 2003

COX, J.R. (1997), "The Relations between Preservation Value and Existence Value", in FOSTER, J. (ed.), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London – New York

CROPPER, M.L., OATES, W.E. (1992), "Environmental Economics: A Survey", in STAVINS, R. (ed.) (2000), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York

CUMMINGS, R.G., HARRISON, G.W.(1995), "The measurement and Decomposition of Nonuse Values: A Critical Review", in *Environmental and Resource Economics*, 5/1995, p.225-247

DAVIS, R.K. (1963), *The Value of Outdoor Recreation: An Economic Study of the Maine Woods*, Doctoral thesis, Harvard University, Cambridge (Mass.)

DEBAILLEUL, G. (1999), "La gestion des ressources renouvelables : un concept à revisiter", *Agricultures*, vol. 8, n°4, juillet-août 1999, p.289-294

DEFOURNY, J. (éd.) (1994), *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles

DEMEULENAERE, P. (1996), *Homo oeconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Presses universitaires de France, Paris

DEMBINSKI, P. (2003), "Notion d'externalité et ses extensions possibles", document de travail préparé pour le projet *Solidarités sociales et engagements citoyens pour promouvoir la cohésion sociale*, Conseil de l'Europe

DEVILLE, C. (2001), *Economie sociale et gestion des déchets*, rapport à la Région wallonne, Université de Liège.

DIAMOND, P.A., HAUSMAN, J.A. (1993), "On contingent Valuation measurement of Nonuse Values", in HAUSMAN, J.A. (ed.), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam, p.3-38

DIAMOND, P.A., HAUSMAN, J.A., LEONARD, J.K., DENNING M.A. (1993), "Does Contingent Valuation Measure Preferences? Experimental Evidence", in HAUSMAN, J.A. (ed.), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam, p.41-89

DIAMOND, P.A., HAUSMAN, J.A. (1994), "Contingent Valuation: Is Some Number Better than No Number?", reprinted in STAVINS, R. (ed.), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York, 2000, p.295-315

DRÈZE, J. (2003), "La valeur de la vie humaine dans les décisions économiques", in *Regards Economiques*, n°12/juin 2003, IRES, Louvain-la-Neuve

DUGHERA, J. (1996), *Coûts et avantages des dispositifs d'insertion par l'économie*, Conseil National de l'Insertion par l'Activité Economique (CNIAE), Paris

DURAND, D., POINT, P. (2000), "Approche théorique et empirique de la valeur d'existence. Application aux espèces animales protégées", in BONNIEUX, F. et al., *Méthode d'évaluation contingente et décision publique*, INRA, Rennes, p.58-84

DUSART, P., GRÉGOIRE, O. (2003), *Etude des implications de la transformation des ASBL en sociétés à finalité sociale dans le secteur des entreprises de travail adapté*, Rapport de recherche, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège, Liège

DUSSART, C., GROSJEAN, P., HAMENDE, V., TOUSSAINT, V. (2003), *L'économie sociale d'insertion. Analyse des complémentarités et de l'efficacité des outils d'économie sociale*, CIRIEC, Liège

ELSE, J., GALLAGHER, J. (2000), *An overview of the Microenterprise Development Field in the U.S.*, International Labour Office (Bureau International du Travail), Genève

FINN, P.J. (1998), *Indicateurs sociaux pour l'évaluation stratégique des principaux programmes sociaux*, Développement des ressources humaines Canada (DHRC), Hull

FOSTER, F., MOURATO, S., PEARCE, D., OZDEMIROGLU, E. (2001), *The price of Virtue – The Economic Value of the Charitable Sector*, Edward Elgar, Cheltenham - Brookfield

FOSTER, J. (ed.) (1997), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London –New York

FRAISSE, L., GARDIN, L., LAVILLE, J.-L. (2000a), *Le fonctionnement socio-économique du troisième système*, Recherche pour la Direction de l'emploi et des affaires sociales (DG V), Commission de l'UE

FRAISSE, L., GARDIN, L., LAVILLE, J.-L. (2000b), "Les externalités positives dans l'aide à domicile : une approche européenne", Document de travail rédigé dans le cadre du *Projet de coopération franco-Québécoise sur l'économie sociale et solidaire*, Université du Québec à Montréal (UQAM), Montréal

FREDMAN, P. (1995), "The Existence of Existence Value – A Study of the Economic Benefits of an Endangered Species", in *Journal of Forest Economics*, 1/1995, p.307-327

GAILE, G., FOSTER J. (1996), *Review of Methodological Approaches to the Study of the Impact of Microenterprise Credits Programs*, AIMS Project (Assessing the Impact of Microenterprise Services), Management Systems International / US Agency for International development, Washington DC (voir aussi les autres publications de l'AIMS)

FUGUITT, D., WILCOX, S.J. (1999), *Cost-Benefit Analysis for Public Sector Decision Makers*, Quorum books, London

GABSZEWICZ, J. (1987), *Théorie microéconomique*, Editions De Boeck, Bruxelles

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, Lille

GADREY, J., JANY-CATRICE, F. (2003a), "Développement et progrès social : quels indicateurs choisir ?", in *Alternatives Economiques*, n°211, février 2003, Paris, p.70-73

GADREY, J. (2003b), *L'invention de l'utilité sociale des associations en France : à la recherche de conventions, de régulations, de critères et de méthodes d'évaluation*, Conférence au colloque du CIRIEC-Canada, 20-22 mai 2003, ADDES, Nanterre

GARROD, G., WILLIS, K. G. (2000), *Economic Valuation of the Environment: Methods and*

Cases Studies, Edward Elgar, Cheltenham - Northampton

GODARD, O. (1999), "Sur l'éthique, l'environnement et l'économie. La justification en question", *Cahiers du Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole polytechnique*, n°513, avril 2000, Paris

GRAVES, P. (2001), *Valuing Public Goods*, Working Paper, Department of Economics, University of Colorado, Boulder, revised version on

<http://spot.colorado.edu/~gravesp/GravesRevtext.htm>

GRAVES, P.E. (2003), *The Simple Analytics of the WTA-WTP Disparity for Public Goods*, Working Paper, Department of Economics, University of Colorado, Boulder (manuscript under review)

GREFFE, X. (1978), *Economie publique*, Textes choisis, Economica, Paris

GREFFE, X. (1997), *Economie des politiques publiques*, Editions Dalloz, Paris

GREGERSEN, H. (1997), "Comment mesurer et mobiliser les valeurs de la forêt : le problème des décideurs", in FAO, *Evaluation des biens et services de la forêt et leur incorporation à la comptabilité nationale*, Onzième Congrès forestier mondial, 13 - 22 Octobre 1997, Vol. 4, thème 24, FAO, Rome

GRÉGOIRE, O. (2003a), *L'impact budgétaire de l'embauche de demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer dans les entreprises d'insertion (EI)*, Rapport de recherche rédigé dans le cadre du contrat SSTC "Economie sociale, intégration sociale et développement durable", Centre d'Economie Sociale, Université de Liège, Liège

GRÉGOIRE, O. (2003b), "Profil nationaux des entreprises sociales d'insertion : Belgique", *EMES Working Papers*, n°03/3, EMES, Liège

GUI, B. (1999), "Capital social et biens relationnels", in *Economie et humanisme*, n°350, octobre 1999, Paris

HANEMANN, W.M. (1994), "Valuing the Environment through Contingent Valuation", reprinted in STAVINS, R.(ed.), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York, 2000, p.268-294

HARRISON, G.W. (2002), *Contingent Valuation Meets Experts: A critique of the NOAA Panel Report*, may 2002, available on Internet: dmsweb.moore.sc.edu/glenn/Manila/papers

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

HERMAN, R.D., RENZ, D.O. (1999), "Theses on Nonprofit Organizational Effectiveness", in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol 28, n°2, June 1999, Arnova, Sage publications, p.107-126

JACQUEMAIN, M. (2002), *La raison névrotique – Individualisme et société*, Editions Labor, Bruxelles

JADOUL, B. (2000), *Le financement des services de proximité par les politiques actives d'emploi – Une évaluation du coût pour les pouvoirs publics*, CERISIS-UCL, Charleroi

INSTITUT DES COMPTES NATIONAUX, *Le compte satellite des institutions sans but lucratif. 2000 – 2001*, 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

KEAT, R. (1997), "Values and Preferences in Neo-Classical Environmental Economics", in FOSTER, J. (ed.), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London – New York, p.32-47

KELMAN, S. (1981), "Cost-Benefit Analysis: An Ethical Critique (with replies)", reprinted in STAVINS, R.(ed.), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York, 2000, p.355-370

LAUWEREYS, L., NICAISE, I. (1999), *Morfologie van de sociale tewerkstelling*, KUL-HIVA, Leuven

LEFÈVRE, C. (2002), *Qualité de vie et fonctionnement*, thèse de doctorat, UCL-CERISIS, Charleroi

LEROUX, A., MARCIANO, A. (éd.) (1999), *Traité de philosophie économique*, De Boeck Université, Paris - Bruxelles

LICHTENSTEIN, P. (1983), *An introduction to Post-Keynesian and Marxian Theories of Value and Prices*, M.E. Sharpe, New York

MARÉE, M., MERTENS, S. (2002), *Contours et statistiques du non-marchand en Belgique*, Editions de l'Université de Liège, Liège

MAS-COLLEL, A., WHINSTON, M., GREEN, J. (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York-Oxford

MASSON, H. (2001), *Projet Rcycl. Réutilisation et valorisation d'encombrants ménagers – Etude socio-économique et environnementale*, HEC Entreprises, Liège, mai 2001

MERTENS, S. (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*, Thèse de doctorat, 2 vol., Université de Liège, décembre 2002

MERTENS, S., LEFÈVRE, M. (2003), "Théorie économique et marchandisation des services non marchands", in *Non marchand* n° 11, 2003/1, Synéco, Bruxelles, p. 11-27

MÉTAYER, M. (2002), *La philosophie éthique. Enjeux et débats actuels*, 2e éd., ERPI, Saint-Laurent (Québec)

MEUNIER, B. (1992), *Le management du non-marchand*, Economica, Paris

MILGROM, P. (1993), "Is Sympathy an Economic Value? Philosophy, Economics, and the Contingent Valuation Method", in HAUSMAN, J.A. (ed.), *Contingent Valuation: a Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam, p.417-441

MITCHELL, R.C., CARSON, R. (1989), *Using Surveys to Value public Goods: The Contingent Valuation Method*, Resources of the Future, Washington (D.C.)

NADEAU, R. (1999), "L'économie est-elle une science empirique?", in LEROUX, A., MARCIANO, A. (éd.), *Traité de philosophie économique*, De Boeck Université, Paris - Bruxelles, p.397-422

NICAISE, I. (1996), "Donner du poisson ou apprendre à pêcher ? Analyse des coûts et bénéfices sociaux des projets d'insertion EFD des CPAS", in *Revue Belge de Sécurité Sociale*, 38(4), décembre 1996, p.909-923

NICAISE, I., LAUWEREYS, L., MATHEUS, N. (2001), "L'insertion par l'économie : l'Etat-providence actif pour des groupes vulnérables" in CES, HIVA, CERISIS, *Economie sociale*, SSTC et De Boeck, Bruxelles, p.63-88

NICAISE, I. (2002), "L'insertion par l'économie : une politique appropriée pour les plus défavorisés ?", in *Politiques actives pour l'emploi*, Rapport préparatoire de la commission 3 du quinzième congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi

NUSSBAUM, M.C. (2001), "The Costs of Tragedy: Some Moral Limits of Cost-Benefit Analysis", in ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago, p.169-200

NYSENS, M., PETRELLA, F. (1996), "L'organisation des services de proximité à Charleroi, vers une économie plurielle ?", *Cahier du CERISIS 96/1*, Université Catholique de Louvain

PARODI, M. (2000), "Une fonction de préférence coopérative, entre utilité individuelle et utilité collective ?", in *RECMA (Revue des études coopératives, mutualistes et associatives)*, n°275-276, Paris, p.61-73

PARODI, M., ROUSTANG, G., MICHEAU, J., GARNIER, L., MANOURY, L., ANAYA, C. (2002), *L'utilité sociale dans dix champs d'activité de l'économie solidaire en Provence-Alpes-Côte d'azur*, Programme de recherche de la DIES et de la MIRE, Rapport final, décembre 2002, Collège Coopératif P.A.M., Aix-en-Provence

PAWSON, R., TILLEY, N. (1997), *Realistic Evaluation*, Sage publications, London

PEARCE, D.W. (1997), "Benefit-Cost Analysis, Environment, and Health in the Developed and Developing World", in *Environment and Development Economics*, Vol2/2, May 1997, Cambridge, p.210-214

PETRELLA, F. (2003), *Une analyse néo-institutionnaliste des structures de propriété "multi-stakeholder". Une application aux organisations de développement local*, Thèse de doctorat, Faculté des sciences économiques, sociales et politiques, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve

- PINXTEREN, A. (2001), *Crise de l'emploi, politiques actives et économie sociale d'insertion – Etude comparative des Entreprises de Formation par le Travail et des Ateliers Sociaux*, Mémoire, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve
- PUTNAM, R. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York
- PUTNAM, R. (2001), "Mesure et conséquences du capital social", in *Isuma*, vol.2/1, printemps 2001, site Internet <http://www.isuma.net>
- RAY, A. (1997), "Cost-Benefit Analysis and the Environment", in *Environment and Development Economics*, Vol.2/2, May 1997, Cambridge, p.215-218
- SEN, A. (1993), *Ethique et économie*, PUF, Paris
- SEN, A. (2000a), *Un nouveau modèle économique*, Editions Odile Jacob, Paris
- SEN, A (2000b), "The Discipline of Cost-Benefit Analysis", in ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds) (2001), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago
- SHAVELL, S. (1993), "Contingent Valuation of the Nonuse Value of Natural Resources: Implications for Public Policy and the Liability System", in HAUSMAN, J.A. (ed.), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam, p.371-388
- SCHMID, G., O'REILLY, J., SCHÖMANN, K. (eds) (1996), *International Handbook of Labour Market policy and Evaluation*, Edward Elgar, Cheltenham - Brookfield
- SCHREINER, M. (1999), *A Review of Evaluations of Microentreprise Programs in the United States*, Research Paper, Washington University, St. Louis
- SMITH, V.K. (1993), "Nonmarket Valuation of Environmental Resources: An Interpretive Appraisal", in STAVINS, R. (ed.) (2000), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York
- SPASH, C. (1997), "Environmental Management without Environmental Valuation?", in FOSTER, J. (ed.), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London – New York, p.170-185
- SPEAR, R., BIDET, E. (2004), "Le rôle des entreprises sociales dans les marchés européens de l'emploi", *EMES Working Papers*, n°04/1, EMES, Liège
- STAVINS, R. (ed.) (2000), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York
- STEINER, P. (1999), *La sociologie économique*, La Découverte (Coll. Repères), Paris
- STIGLITZ, J. E. (2000), *Economics of the Public Sector*, 3è éd., W.W. Norton&Co, New York-London

SUNSTEIN, C.R. (2001), "Cognition and Cost-Benefit Analysis", in ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago, p.223-267

TURJMAN, S. (1999), *Are Outcomes the best Outcomes?*, Caledon Institute of Social Policy, Ottawa

VANDILLE, G., VAN ZEEBROECK, B. (2003), "Les comptes environnementaux en Belgique", *Planning Paper* n°93, Juin 2003, Bureau Fédéral du Plan, Bruxelles

VAN PARIJS, P. (1999), "Choisir l'affectation de ses impôts. Est-ce efficace ? Est-ce équitable ?", in *La Revue politique*, Bruxelles, 4-5, p.89-103

VARIAN, H. (1994), *Introduction à la microéconomie*, 3e éd., Editions De Boeck, Bruxelles

VIVERET, V. (2004), *Reconsidérer la richesse*, Editions de l'Aube, Paris

WEIKARD, H.-P. (2002), *The Existence Value Does not Exist and No-Use Values are Useless*, Papier présenté à la réunion annuelle de l'European Public Choice Society (2002), Belgirate (Italie)

WILLINGER, M., ZIEGELMEYER, A. (2000), "Contributions volontaires à l'offre d'un bien public et effet de contexte : les apports de la littérature expérimentale", in BONNIEUX, F. et al., *Méthode d'évaluation contingente et décision publique*, INRA, Rennes, p.13-35

WOLFELSPERGER, A. (1999), "L'économie normative comme éthique minimaliste", in LEROUX, A., MARCIANO, A. (éd.), *Traité de philosophie économique*, De Boeck Université, Paris - Bruxelles, p.171-196

WOLLEBAEK, D., SELLE, P. (2002), "Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type", in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol 31, n°1, Sage Publications, London, p.32-61

WOLLER, G., PARSONS, R. (2002), "Assessing the Community Impact of Nongovernmental Development Organizations", in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol.31, n°3, September 2002, Arnova, Sage publications, p.419-428