

Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques : une analyse européenne¹

Marthe Nyssens², Jacques Defourny, Laurent Gardin, Jean-Louis Laville

mars 2012

L'objectif de cet article est d'analyser la spécificité des entreprises sociales d'insertion en Europe (ESI)³ et leurs rapports aux politiques publiques. Ces entreprises ont pour objectif de réinsérer des personnes fragilisées sur le marché du travail via une activité productive. L'article est organisé en 4 parties. Nous précisons, d'abord, les différentes approches conceptuelles de *l'entreprise sociale*, leurs origines des deux côtés de l'Atlantique et la spécificité de l'entreprise sociale telle que définie par le réseau européen de recherche EMES⁴. Ensuite, nous nous penchons plus spécifiquement sur *les entreprises sociales d'insertion* à partir de leur émergence et de leurs conceptions de la finalité d'insertion. Dans une troisième partie, nous analysons les dynamiques socio-économiques des ESI du point de vue de la construction de leur équilibre économique, de la multiplicité de leurs objectifs et parties prenantes et de leurs rapports aux politiques publiques à partir de données européennes. Enfin, la conclusion est centrée sur trois directions qui peuvent être identifiées pour l'avenir des entreprises sociales d'insertion et les conceptions des politiques publiques attachées à chacun de ces scénarios.

1. Le concept d'entreprise sociale

Alors qu'elle était pratiquement inconnue au début des années 1990, la notion d'entreprise sociale a réalisé une étonnante percée au cours des vingt dernières années, en particulier des deux côtés de l'Atlantique. Il en va de même pour deux notions apparemment très proches, celles d'entrepreneur social et d'entrepreneuriat social.

Les approches anglo-saxonnes

Aux États-Unis, l'émergence du concept d'entreprise sociale date du début des années 1990. Le lancement, en 1993, par la Harvard Business School, de l'« Initiative Entreprise Sociale » (Social Enterprise Initiative) constitue un des événements-clés de cette période. Depuis lors, d'autres grandes universités (Columbia, Berkeley, Duke, Yale, New York, etc.) et diverses fondations ont mis sur pied des programmes de formation et de soutien pour les entreprises sociales et les entrepreneurs sociaux.

¹ Cet article se base sur Nyssens M. (Ed.), (2006), *Social Enterprise - At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge ainsi que sur une version francophone actualisée de ces travaux menés au niveau européen. Gardin L., Laville J.L., Nyssens M., (2012), *Entreprise sociale et insertion*, Paris, DDB. Nous renvoyons le lecteur à ces ouvrages pour le déploiement des idées centrales de cet article.

² CIRTES, UClouvain, EMES, marthe.nyssens@uclouvain.be

³ En anglais "Work Integration Social Enterprise" ou l'acronyme WISE qui est aujourd'hui couramment utilisé dans les textes en langue anglaise.

⁴ Emes est un réseau réunissant des centres de recherche universitaires et des chercheurs individuels dont l'objectif est de construire progressivement un corpus européen de connaissances théoriques et empiriques sur l'économie sociale, l'économie solidaire et l'entrepreneuriat social. Le réseau étudie ainsi le "tiers secteur" à partir d'une approche, pluraliste tant par les disciplines impliquées que par les méthodologies adoptées. (www.emes.net)

À la suite de Dees et Anderson, (2006), il nous semble toutefois pertinent de distinguer deux grandes écoles de pensée américaines : l'école des ressources marchandes et celle de l'innovation sociale (Defourny, Nyssens, 2010).

- Une première génération de travaux au sein de l'école des ressources marchandes couvre, par le concept d'entreprise sociale, les activités économiques marchandes déployées par les organisations privées non lucratives au service de leur mission sociale (Skloot, 1987 ; Young et Salamon, 2002). L'entreprise sociale est alors vue comme une réponse novatrice aux problèmes de financement de ces organisations, lesquelles se heurtent de plus en plus fréquemment à des limites dans la collecte de dons privés ou dans leur recherche de subsides auprès des pouvoirs publics et auprès des fondations (Kerlin, 2006).

Une seconde génération de travaux, au sein de cette même école, étend la notion d'entreprise sociale à un vaste éventail d'organisations, qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif, pourvu qu'elles déploient une activité marchande en vue d'une finalité sociale (Austin et al., 2006). L'accent est non seulement mis sur l'importance des ressources marchandes mais aussi sur un ensemble de méthodes de gestion issues du secteur privé (Emerson, Twersky, 1996). Dans ce dernier cas de figure, une grande variété d'initiatives développées par des sociétés commerciales classiques – allant du sponsoring et du mécénat à des formes plus innovantes – peuvent s'inscrire dans des stratégies de « responsabilité sociale des entreprises » (RSE), que bien des business schools s'empresseront de qualifier d'entrepreneuriat social.

La notion de « social business » mise en avant par Yunus (2010) peut être également rangée dans cette seconde génération. Ce terme recouvre les entreprises, quel que soit leur statut, qui doivent couvrir l'ensemble de leurs coûts par des ressources marchandes. Cette notion a été essentiellement développée pour faire reconnaître un modèle d'entreprise qui se focalise sur la fourniture de biens ou de services à des clients (très) pauvres, nouveau segment de marché (souvent qualifié de « bottom of the pyramid ») pour certaines grandes entreprises, notamment dans les pays du Sud. Les social businesses sont généralement des sociétés formées par des investisseurs mais ces propriétaires, du moins dans la version de Yunus, ne reçoivent aucun dividende, les profits étant réinvestis intégralement dans l'entreprise au service de la mission sociale⁵.

- La seconde grande école de pensée accorde une place centrale à l'innovation sociale. C'est alors le profil de l'entrepreneur social qui est mis en exergue, ainsi que sa créativité, son dynamisme et son leadership pour concrétiser des réponses nouvelles à des besoins sociaux. La définition de l'entrepreneuriat social proposée par Dees (1998, p. 4) est emblématique de cette seconde école de pensée :

« L'entrepreneur social joue un rôle d'agent de changement dans le secteur social en poursuivant une mission de création de valeur sociale et en exploitant de nouvelles opportunités pour soutenir cette mission. Il s'inscrit dans un processus continu d'innovation, d'adaptation et d'apprentissage, agissant avec audace sans être limité, a priori, par les ressources disponibles et en faisant preuve d'un sens aigu de l'engagement vis-à-vis de sa mission et de ses impacts sociaux »⁶.

L'accent est mis ici sur la nature systémique de l'innovation et sur l'ampleur de l'impact social ou sociétal plutôt que sur le type de ressources mobilisées. L'organisation Ashoka a

⁵ « A social business is a non-loss, non-dividend company designed to address a social objective » (<http://www.muhammadyunus.org/Social-Business/seven-principles-of-social-business/>) L'exemple le plus souvent cité à l'appui de cette conception est celui de la société Grameen Danone qui produit et offre pour un prix très bas des yaourts extrêmement nutritifs destinés à des populations pauvres du Bangladesh.

⁶ Notre traduction.

joué un rôle pionnier dans cette ligne de pensée. Depuis le début des années 1980, elle appuie ce type d'entrepreneurs, même si elle n'a repris que plus tard l'appellation même d'entrepreneur social. Aujourd'hui, de tels individus sont de plus en plus souvent présentés comme des héros des temps modernes (Bornstein, 2004).

Certains travaux aux États-Unis (Emerson, 2006) soulignent la nécessité de faire converger ces différentes approches dans une caractérisation commune de l'entrepreneuriat social autour de quelques critères centraux : la poursuite d'impacts sociaux, l'innovation sociale, la mobilisation de recettes marchandes ainsi que l'usage de méthodes managériales, et ce, quel que soit le statut légal de l'organisation : à but lucratif ou non lucratif, privé ou public. Ces auteurs mettent en avant la double, voire la triple, ligne de résultats (double or triple bottom line) ainsi que la création d'une valeur ajoutée mixte ou hybride (blended value) aux dimensions économique et sociale intimement liées (Savitz, 2006).

Les approches européennes

Si l'on regarde à présent ce qui s'est développé en Europe, il faut noter que, sur le plan institutionnel, l'impulsion majeure est d'abord venue d'Italie. En 1991, le Parlement a voté une loi offrant un statut spécifique de « coopérative sociale » à des coopératives, dont la finalité ne visait pas la maximisation des intérêts de leurs associés mais la recherche de « l'intérêt général de la communauté pour la promotion humaine et l'intégration sociale des citoyens ». Cet objectif se réalise « à travers : a) la gestion des services socio-sanitaires et éducatifs ; b) le déroulement de diverses activités – agricoles, industrielles, commerciales ou de services – ayant pour but l'insertion dans le monde du travail de personnes défavorisées. Les coopératives sociales sont donc de deux types : celles de type A sont spécialisées dans les services socio-éducatifs et sanitaires ; elles sont assimilables à des coopératives de travail ; celles de type B se situent sur le champ de l'insertion par l'économique. Ces dernières, pour avoir l'appellation coopérative sociale, doivent recruter au minimum 30% de leurs salariés parmi des personnes dites désavantagées suivant des critères établis par les pouvoirs publics : toxicomanes, alcooliques, détenus, handicapés, malades psychiatriques, mineurs en voie de marginalisation, etc.

Avec la mise en place du statut de coopérative sociale en Italie, ces organisations se sont développées de manière très impressionnante, principalement en réponse à des besoins non ou mal satisfaits par le marché ou par l'État. Ensuite de nouvelles législations ont vu le jour en Europe tout au long des vingt dernières années : dans onze pays, des cadres ou des statuts juridiques ont été institués pour mieux reconnaître la possibilité de déployer une activité économique tout en poursuivant une finalité sociale (Roelants, 2009). Certains de ces statuts se sont moulés dans le modèle coopératif – tel en France, le statut de « société coopérative d'intérêt collectif » (2001) ou encore, en Pologne, le statut de « coopérative sociale » (2006) – alors que d'autres ne se réfèrent pas explicitement au modèle coopératif, même s'ils y trouvent une part de leur inspiration. Ainsi, en 1995, la Belgique a reconnu la possibilité pour toute société commerciale d'adopter la qualité de « société à finalité sociale » et une législation instituant la « community interest company » a été votée au Royaume-Uni en 2004. Cette loi s'inscrit au sein de la politique du Royaume-Uni en 2002 qui a lancé une « Coalition pour l'entreprise sociale » et créé une « Cellule entreprise sociale » afin d'améliorer la connaissance des entreprises sociales et surtout promouvoir le développement de ces dernières dans le pays tout entier.

Constatant des évolutions analogues dans divers pays, un réseau européen de chercheurs s'est constitué en 1996 pour étudier « l'émergence des entreprises sociales » en Europe. Baptisé Emes, acronyme de ce thème de recherche et couvrant l'ensemble des quinze pays qui formaient alors l'Union européenne, ce réseau a progressivement élaboré une approche

commune de l'entreprise sociale. Aujourd'hui cependant, différentes conceptions coexistent et s'entrecroisent dans les débats européens. En effet, aux côtés de l'approche Emes depuis le milieu des années 2000, des membres d'écoles de commerce parmi lesquels Mair et Marti (2006, pp. 36-41), Nicholls (2006), Mair, Robinson et Hockerts (2006), ont repris et parfois aménagé le concept de l'entrepreneuriat social tel qu'il avait été façonné en Amérique du Nord quelques années plus tôt. Nicholls (2006), par exemple, propose un continuum de l'entrepreneuriat social allant de l'« activisme volontaire » (voluntary activism), fondé seulement sur des dons et du bénévolat, à l'« innovation sociale des entreprises » (corporate social innovation), qui consiste en des investissements à risque pour une finalité sociale, réalisés dans le cadre d'une société privée de type capitaliste. Entre ces deux extrêmes, il situe différents types d'organisations sans but lucratif, depuis celles qui sont totalement financées par des subventions jusqu'à celles qui sont entièrement autofinancées. Dans son analyse, seules ces dernières mériteraient l'appellation d'« entreprises sociales ». En cela, il rejoint une tendance dominante aux Etats-Unis fortement marquée par l'école des ressources marchandes.

L'approche Emes

En Europe, ce sont les travaux d'Emes qui ont fourni les premières bases théoriques et empiriques pour une conceptualisation de l'entreprise sociale. Cette approche est le fruit d'un long travail de dialogue entre plusieurs disciplines (économie, sociologie, science politique et gestion), mais aussi entre les diverses traditions et sensibilités nationales au sein de l'Union européenne. À ce double titre, elle mérite une attention toute particulière.

Le Réseau Emes s'est attelé à construire un « idéal-type » (au sens de Weber), c'est-à-dire un modèle abstrait synthétisant les caractéristiques principales du nouvel entrepreneuriat observé au sein du tiers-secteur (voir encadré).

Encadré : des notions diversifiées pour identifier les dynamiques au sein du tiers-secteur

On reconnaît à l'entreprise sociale une filiation très nette avec les différentes approches qui, depuis les années 1970, visent à souligner l'existence d'un véritable « troisième secteur » dans nos économies, distinct du secteur privé de type capitaliste et du secteur public. Loin de se substituer aux concepts tels que économie sociale, économie solidaire ou tiers-secteur, les nouvelles notions autour de l'entreprise sociale et le potentiel analytique qui s'en dégage peuvent être vus comme un éclairage susceptible d'enrichir les approches existantes et de mettre en lumière certaines dynamiques particulières au sein du troisième secteur, et parfois aussi au-delà de ses frontières.

A l'échelle internationale, c'est sans doute l'approche d'origine américaine en termes de « non-profit sector » qui est la plus répandue. Mais cette approche se centre seulement sur ce qui correspond en gros au champ des associations et des fondations. Par contre, elle ignore totalement les initiatives de type coopératif qui, pourtant, partagent largement les mêmes valeurs et sont souvent enracinées dans le même terreau historique de l'associationnisme du 19e siècle. Cela explique largement le fait que d'autres approches se soient développées en Europe, en particulier celle de l'économie sociale puis celle de l'économie solidaire.

L'économie sociale : des organisations, des valeurs et des règles.

Même s'il n'existe pas de formulation unique pour définir l'économie sociale, celle-ci est pratiquement toujours présentée en mettant l'accent sur deux aspects. D'une part, elle désigne des catégories d'organisations privées non capitalistes qui, par leurs statuts et donc par des règles particulières, en forment les principales composantes : les coopératives, les associations, les organisations mutualistes et les associations auxquelles on ajoute de plus en plus souvent les fondations. D'autre part, l'économie sociale insiste sur des principes ou des

valeurs qui sont censés inspirer ces modes de fonctionnement spécifiques : objectif de service plutôt que de rapport financier, autonomie de gestion, participation démocratique des membres.

La première reconnaissance officielle de l'économie sociale en France désignait « les coopératives, les mutuelles et celles des associations dont les activités de production les assimilent à ces organismes ». Ainsi, dans un premier temps, seules les associations dites « gestionnaires » d'équipements ou d'infrastructure de services étaient prises en compte. Par la suite toutefois, l'inclusion des associations dans l'économie sociale s'est réalisée de façon beaucoup plus large, au point d'en faire la composante de loin la plus importante en termes d'emplois.

L'économie solidaire : ré-encadrer l'économie dans la société

De la manière la plus concise, l'économie solidaire peut sans doute être définie comme « l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » Laville (2005, pp. 253-259). Plus précisément, les activités d'économie solidaire ne sont pas abordées par leurs statuts juridiques, mais par une double dimension, économique et politique, qui leur confère leur originalité.

Sur le plan économique, l'insistance est mise sur la réciprocité et l'engagement mutuel entre les personnes qui font naître l'initiative (« impulsion réciprocaire »). Ensuite, la consolidation des activités s'opère par une « hybridation » de différents types de ressources : les ressources réciprocaires initiales (par exemple traduites par du bénévolat), sont relayées par des apports publics liés à la redistribution non marchande et par des ressources provenant du marché. Par cette insistance sur la combinaison de ressources et de logiques économiques variées, l'approche de l'économie solidaire invite à refuser l'hégémonie croissante des logiques marchandes.

La dimension politique de l'économie solidaire s'exprime quant à elle « par la construction d'espaces publics qui autorisent un débat entre les parties prenantes sur les demandes sociales et les finalités poursuivies ». Que ce soit en termes de contestation ou en termes de collaboration avec les pouvoirs publics, l'enjeu est explicitement de contribuer à relever de grands défis sociétaux en revitalisant de l'intérieur le débat démocratique. Un défi majeur réside alors dans le maintien d'espaces publics autonomes, distincts mais complémentaires des espaces publics institués et régulés par le pouvoir politique.

Un « idéal-type », à l'instar d'une boussole, peut aider l'observateur à situer les entités observées les unes par rapport aux autres, à les regrouper en catégories et éventuellement à tracer certaines limites pour définir l'ensemble qu'il veut mettre en évidence, étudier plus en profondeur ou faire mieux (re)connaître. Les chercheurs ont ainsi établi des indicateurs souvent rencontrés leur permettant de déceler l'émergence d'entreprises sociales et enrichissant également l'analyse d'organisations plus anciennes reconfigurées par de nouvelles dynamiques internes.

Il importe de noter que ces indicateurs ne forment pas un ensemble de conditions qu'une organisation devrait remplir pour pouvoir être qualifiée d'entreprise sociale au sens du Réseau Emes. En effet, ce ne sont pas des critères normatifs et, d'ailleurs, ils ne se retrouvent pas tous dans la plupart des entreprises sociales analysées. Ces indicateurs peuvent être présentés en deux sous-ensembles : d'une part quatre indicateurs de nature économique, d'autre part cinq indicateurs de nature sociale. Dans une perspective comparative cependant, il nous semble de plus en plus approprié de distinguer trois sous-ensembles et non plus deux, pour souligner que certains indicateurs suggèrent surtout des modes de gouvernance spécifiques à l'entreprise

sociale idéal-typique d'Emes. À travers ces neuf indicateurs, on reconnaîtra bien des caractéristiques habituelles des entités d'économie sociale et solidaire qui sont ici complétées ou affinées de manière à révéler de nouvelles dynamiques entrepreneuriales (Borzaga, Defourny, 2001, 16-18)

Les indicateurs du projet économique

- une activité continue de production de biens et/ou de services
- un niveau significatif de prise de risque économique.
- un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Les indicateurs de la finalité sociale

- un objectif explicite de service à la communauté
- une initiative émanant d'un groupe de citoyens.
- une limitation de la distribution des bénéfices.

Les indicateurs d'une gouvernance participative

- un degré élevé d'autonomie
- un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital
- une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité.

2. Les entreprises sociales d'insertion

Les entreprises sociales sont actives dans de nombreux domaines : services aux personnes, commerce équitable, finances solidaires, énergies renouvelables, insertion par l'économie, etc. Les entreprises sociales d'insertion (ESI) visent l'insertion par l'activité économique de personnes et de groupes précarisés sur le marché du travail. Le champ de l'insertion par l'économie est un des plus développés, parmi les entreprises sociales, dans de nombreux pays Européens.

Les premières initiatives d'ESI dans l'Union européenne furent lancées au tournant des années 1970 sans aucun dispositif public d'appui. La plupart des ESI « pionnières » furent fondées par des acteurs de la société civile : travailleurs sociaux, militants associatifs, syndicalistes... Dans un contexte de chômage persistant, les acteurs sociaux ne disposaient d'aucune mesure de politique publique adéquate pour affronter ces problèmes. De ce fait, des initiatives émergèrent soulignant les limites de l'intervention publique vis-à-vis des exclus du marché du travail : chômeurs de longue durée, personnes peu qualifiées ou confrontées à des problèmes sociaux. Ces entreprises sociales d'insertion ont généralement émergé dans une perspective de contestation et d'autonomie par rapport aux pouvoirs publics. Elles ont ainsi contribué au renouvellement des politiques publiques de lutte contre l'exclusion.

Ayant pour objectif principal d'aider ces exclus, les initiatives furent créées dans une perspective d'intérêt général ou d'aide sociale afin de mettre en place de nouveaux mécanismes d'accès à l'emploi pour les plus démunis. Toutefois, dans les pays à forte tradition coopérativiste, des initiatives pionnières émanèrent de travailleurs eux-mêmes, de personnes exclues, mues par une dynamique d'entraide mutuelle. Dans certains cas, les groupes à l'origine des ESI étaient en relation avec des organismes publics, probablement en raison de connections étroites préexistant entre le secteur associatif et le secteur public, comme on a pu l'observer en Allemagne ou au Danemark. Différentes catégories de promoteurs de ces initiatives ont d'ailleurs pu coexister dans un même pays. Ainsi, en France,

les entreprises d'insertion et les associations intermédiaires furent lancées par des groupes composés de travailleurs sociaux et de militants associatifs, les entreprises insérantes résultèrent plutôt de dynamiques d'entraide et les Régies de quartier s'appuyèrent, quant à elles, sur des partenariats entre des habitants et des organismes publics locaux.

Depuis les années 1980, les pays ont développé de nombreuses politiques « actives » sur le marché du travail. Aux côtés des politiques dites « passives », qui visent à garantir un revenu aux personnes sans emploi, les pouvoirs publics, face à la permanence de niveaux élevés de chômage, ont conçu des politiques visant à intégrer les chômeurs sur le marché du travail par le biais de programmes d'accompagnement et d'orientation, de formation professionnelle, de subventions à l'emploi ou de programmes de résorption du chômage. Ces derniers visent généralement à financer des emplois d'utilité sociale, réservés à des chômeurs, dans le secteur public ou associatif.

Dans ce cadre, une seconde génération d'entreprises sociales d'insertion s'est développée, s'ouvrant à la concertation avec les pouvoirs publics, qui, dans de nombreux pays, décident de les reconnaître et de leur fournir un cadre légal.

Il convient ici de distinguer deux voies : des dispositifs publics particuliers qui assurent un subventionnement spécifique des entreprises sociales d'insertion au niveau national – Espagne, Finlande, France, Irlande, Pologne, Portugal, ou au niveau régional – Belgique, Espagne, Italie – et des statuts juridiques, plus larges, qui reconnaissent la possibilité pour une entreprise de poursuivre une mission sociale, comme il a été expliqué dans la section précédente. Notons que ces deux voies ne sont pas mutuellement exclusives : dans certains cas, pour être labélisée par un dispositif qui permet un subventionnement spécifique, l'ESI doit au préalable adopter un statut juridique propre à l'entreprise poursuivant une mission sociale. C'est le cas, par exemple, des Entreprises d'insertion en Région wallonne de Belgique.

Dans l'Union Européenne, on a pu dénombrer 44 catégories différentes d'initiatives⁷. Quatre groupes principaux peuvent être identifiés, selon les différents critères reflétant les modes d'intégration des travailleurs :

- Le premier groupe comprend les entreprises sociales d'insertion offrant une insertion professionnelle soutenue par un subventionnement permanent. Ce groupe inclut principalement les plus anciennes formes d'ESI, c'est-à-dire celles à destination des personnes handicapées. Ces organisations existent dans la plupart des pays et visent à remédier au décalage entre la productivité requise par le marché du travail "classique" et les capacités des personnes handicapées. Actuellement, ces organisations, dont la plupart sont reconnues et subventionnées par les pouvoirs publics, offrent des contrats de travail à durée indéterminée. On peut classer dans ce premier groupe les emplois protégés en Irlande, au Danemark et au Portugal, les entreprises de travail adapté en Belgique, en Suisse et le réseau d'ateliers protégés Samhall en Suède. Les centres de soin par le travail finlandais et les ateliers sociaux belges appartiennent également à cette catégorie ; il convient de mentionner que ces deux types d'ESI sont pratiquement les seules organisations en Europe offrant des emplois protégés à des personnes considérées comme souffrant d'un handicap social mais n'ayant pas de handicap mental ou physique.

⁷ Une première identification a été possible grâce au projet ELEXIES, mené en collaboration avec les fédérations européennes CECOP et ENSIE : il visait à recenser et à décrire les principales caractéristiques – cadres juridiques, organisations de soutien et de financement, groupes-cibles, types de formation professionnelle, etc. – des ESI dans 12 Etats-membres de l'Union européenne. Ce travail a été complété par le projet Perse et UNDP-Emes. Cet inventaire a déjà fait l'objet d'une publication (Davister et al., 2004). Il est actualisé, dans le cadre de Gardin, Laville, Nyssens, 2012 pour la Belgique, la France, le Québec et la Suisse.

- Un deuxième groupe est constitué par les types d'ESI qui offrent des emplois permanents auto-financés – c'est-à-dire économiquement viables à moyen terme – aux personnes vulnérables sur le marché du travail. Dans une étape initiale, des subventions publiques peuvent être octroyées pour compenser le déficit de productivité du groupe-cible. Ces subventions sont temporaires et décroissent progressivement. Après cette période de soutien public, ces ESI doivent payer les travailleurs en insertion sur la base de ressources propres, essentiellement marchandes. Ces initiatives incluent notamment les entreprises communautaires et les entreprises sociales au Royaume-Uni ainsi que certains types de coopératives en Allemagne. La contrainte de rentabilité est généralement plus forte dans ces entreprises que dans tout autre type d'ESI.
- Un troisième groupe important est constitué par les types d'ESI qui visent principalement à (re)socialiser les personnes par le biais d'activités productives. On peut, à titre d'exemples, citer les centres d'adaptation à la vie active en France, les centres d'emploi protégé en Espagne, et les coopératives sociales en Suède. Ces ESI visent un public de travailleurs particulièrement fragilisés. L'activité est alors « semi-informelle » dans le sens où elle ne fait pas l'objet d'un véritable statut ou contrat de travail mais plutôt un statut protégé (par exemple, les travailleurs sont nourris et généralement logés en échange de leur travail). Le bénévolat est relativement important et les ressources du marché restent assez limitées.
- Le quatrième groupe – le plus important, d'un point de vue quantitatif, en Europe – comprend les entreprises sociales offrant une expérience de travail (emploi « sas ») ou une formation par le travail. Ces entreprises, même si elles partagent toutes un objectif commun – aider les travailleurs en insertion à trouver un emploi sur le marché du travail « classique » – sont parfois très différentes quant à la manière dont elles poursuivent cet objectif. Les entreprises de formation par le travail belges, par exemple, offrent une formation qualifiante sous la forme de stage, tandis que les entreprises d'insertion françaises offrent un véritable emploi pour une durée d'un an. Cette diversité se reflète également en termes de mobilisation des ressources. Certaines de ces ESI survivent presque exclusivement grâce aux subventions. À l'inverse, d'autres sont pratiquement indépendantes de tout soutien public. L'importance du bénévolat varie également fortement. La plupart des contrats de travail ou de stage sont des contrats à durée déterminée.

Nous pouvons inclure dans ce quatrième groupe les coopératives de travail (en Finlande), les entreprises de travail temporaire d'insertion (en France), les organisations liées au marché intermédiaire du travail (au Royaume-Uni) et les entreprises communautaires locales offrant des stages de formation et un travail temporaire d'insertion (au Danemark). Nous pouvons également classer les entreprises passerelles, en Suisse, créées spécifiquement pour des personnes relevant de l'aide sociale, ou des des bénéficiaires du chômage reconnus valides et soutenus par des mesures actives dans le cadre de la loi sur l'assurance chômage fédérale.

Finalement, il convient de mentionner le fait que divers types d'ESI sont difficiles à classer dans un de ces quatre groupes principaux car elles mettent en œuvre simultanément différents modes d'insertion. Par exemple, les coopératives sociales de type B, en Italie, les régies de quartier, en France, les entreprises d'insertion en région wallonne, des organisations d'insertion en Suisse poursuivent différents objectifs d'insertion pour des groupes-cibles très divers.

3. La dynamique socio-économique des entreprises sociales d'insertion

S'il existe des données empiriques sur ces entreprises sociales d'insertion dans les pays de l'Union Européenne, quand elles sont disponibles, elles se limitent à des informations quantitatives de base (nombre d'entreprises, de travailleurs employés). Très peu d'informations sont disponibles sur le mode de fonctionnement de ces entreprises sociales, la

manière dont elles mobilisent et combinent les ressources productives, leur mode de gouvernance et la qualité des emplois qu'elles offrent.

C'est pourquoi, le réseau EMES a choisi le prisme de l'entreprise sociale pour analyser ce champ d'activité. Dans le cadre du projet PERSE⁸, différentes lignes théoriques en termes de mobilisation des ressources, de gouvernance et de co-construction de politiques publiques, ont fourni les hypothèses de travail pour explorer plus en profondeur le champ des entreprises sociales d'insertion

Plus précisément, trois axes théoriques ont été privilégiés.

(1) Un premier axe théorique concerne le type de ressources mobilisé par les entreprises sociales, à savoir une combinaison de ressources marchandes et non marchandes pour soutenir leur mission : elles vendent des biens et services sur le marché ; un financement public relevant de la redistribution soutient généralement leur mission d'insertion de travailleurs vulnérables ; et elles peuvent également faire appel à des ressources bénévoles qui reposent sur des relations de réciprocité. Dans la lignée de Polanyi (1944) et de son « approche substantive » de l'économie – qui propose une conception extensive de l'économie où sont qualifiées d'économiques toutes les actions dérivées de l'interaction, voire de la dépendance, entre la personne, ses semblables et la nature – nous soutenons que les entreprises sociales combinent les principes économiques du marché, de la redistribution et de la réciprocité. Nous posons l'hypothèse que la réciprocité, « qui exige une réponse adéquate, non une égalité mathématique. » (Polanyi, 1983, pp. 71-72), est centrale pour articuler les différents principes économiques et pour caractériser les entreprises sociales même si elle est souvent négligée des analyses économiques relevant le plus souvent de l'économie non-monnaire.

(2) Un deuxième axe concerne l'analyse de la combinaison généralement complexe d'objectifs des entreprises sociales : des objectifs sociaux, liés à la mission particulière de service à la communauté qui caractérise ces entreprises ; des objectifs économiques, liés à leur nature entrepreneuriale et des objectifs politiques, les entreprises sociales étant généralement ancrées dans le champ de l'économie sociale et solidaire dont la dimension politique est une des dimensions constitutives. Concernant cette pluralité d'objectifs poursuivie par ces entreprises sociales, nous avons également posé l'hypothèse que l'implication d'une diversité de parties prenantes dans la structure de propriété ou encore ce qui est dénommé dans la littérature comme une « entreprise à parties prenantes multiples » (Bachiega, Borzaga, 2001, pp. 273-295) pourrait s'avérer une manière efficace de déployer leur mission. La représentation de différentes catégories de parties prenantes dans le conseil d'administration pourrait constituer un moyen de conjuguer les différents objectifs de l'entreprise, grâce aux diverses sensibilités des parties prenantes.

(3) Enfin, le troisième axe théorique concerne la dynamique d'institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion. Les entreprises sociales sont encadrées dans un contexte politique. Ces politiques publiques résultent, elles-mêmes, d'interactions complexes entre les représentants des entreprises sociales et les représentants des pouvoirs publics. Nous avançons l'hypothèse que cette dynamique d'institutionnalisation, bien que menant au développement de politiques publiques innovantes, peut entraîner un mouvement d'« isomorphisme » (Di Maggio, Powell, 1983) des entreprises sociales, c'est-à-dire un basculement dans la seule logique de marché (« isomorphisme marchand ») ou l'instrumentalisation par les politiques publiques (« isomorphisme non marchand »).

⁸ Nyssens 2006 pour la version anglaise Gardin, Laville, Nyssens, 2012 pour la version française actualisée.

L'échantillon

162 entreprises sociales d'insertion, situées dans 11 pays européens ont été sélectionnées. Sciemment, dans l'échantillon, ne sont pas incluses les entreprises sociales à destination des seules personnes handicapées physiques ou mentales qui, dès les années 1960, ont développé des dispositifs spécifiques dans une majorité de pays européens. Cependant, certaines entreprises sociales d'insertion insèrent des personnes handicapées aux côtés d'autres groupes vulnérables ; les entreprises de ce type sont représentées dans notre échantillon.

Les ESI sélectionnées sont actives dans un large spectre d'activités. Certaines d'entre elles produisent des biens collectifs, c'est-à-dire des biens dont la consommation se caractérise par la non-rivalité (l'utilisation du bien par une personne n'empêche pas son utilisation par d'autres personnes) et la non-excludabilité (il existe une difficulté technique à faire porter par les individus le coût de la consommation du bien ou du service). Il s'agit là d'un cas bien connu d'échec du marché, rendant nécessaire une intervention de l'Etat. Dès lors, il n'est pas surprenant que ce type d'ESI repose financièrement sur des contrats avec les pouvoirs publics. 18% des ESI de l'échantillon sont actives dans le recyclage et 8% dans le jardinage des espaces publics et la régénération urbaine.

D'autres ESI produisent des biens ou services individuels, pour lesquels l'utilisateur et sa consommation peuvent être clairement identifiés, tels les services d'un restaurant ou ceux à la petite enfance. Cependant, nous pouvons établir une distinction supplémentaire : parmi les biens et services individuels, nous pouvons distinguer les biens individuels purs et les biens quasi-collectifs. Ces derniers, en dépit de leur nature divisible, génèrent des bénéfices collectifs outre les bénéfices individuels. Par exemple, les services à la petite enfance produisent des bénéfices privés pour les parents de l'enfant et, simultanément, ils génèrent des impacts positifs pour la communauté en facilitant l'accès des femmes au marché du travail, en renforçant la cohésion sociale dans les régions en difficulté, etc. Pour ces raisons, les services à la petite enfance peuvent être considérés comme un service quasi-collectif. Certains biens et services sont aussi quasi-collectifs en raison du type de consommateurs auxquels ils s'adressent. Par exemple, un restaurant qui, pour une clientèle vulnérable, pratique des tarifs à bas prix, produit un bien quasi-collectif. 18% des ESI de l'échantillon sont actives dans les services sociaux (services à la petite enfance, services aux personnes âgées, magasins de seconde main pour personnes dans le besoin, livraison de repas, transport de personnes à mobilité réduite, etc.). 3% des ESI sont actives dans le secteur de l'éducation et 5 % dans le secteur de la culture et des loisirs (centres communautaires, théâtres, centres de loisirs, projets touristiques, etc.). Certains de ces services peuvent être considérés comme des biens quasi-collectifs. On peut dès lors considérer qu'environ un quart des ESI produisent des biens quasi-collectifs.

Les ESI restantes produisent des biens individuels purs. 12% fournissent des services aux entreprises (sous-traitance, nettoyage industriel, développement des infrastructures pour les entreprises, consultance, etc.). 9% fournissent des services aux ménages (nettoyage, shopping, etc.). On peut encore situer les secteurs du transport, de la construction et de la production de biens (bois, vêtements, charpenterie, métal, etc.), le secteur hôtel-restaurant-café, les commerces.

La diversité des ressources

Les résultats montrent que la dimension économique des entreprises sociales ne signifie pas que leur pérennité dépende exclusivement des ressources générées par leurs activités commerciales. En effet, la viabilité financière d'une entreprise sociale dépend des efforts réalisés par ses membres pour se procurer les ressources nécessaires à l'accomplissement de

la mission de l'entreprise, mais celles-ci sont hybrides par nature. Afin d'atteindre leurs objectifs, les ESI manifestent une grande capacité à articuler les ressources de diverses manières.

Dans le cadre du projet PERSE, la vente de biens et services représente en moyenne 53% des ressources des ESI et les subventions directes et indirectes, 38,5%. Les subventions se rattachent pour la plupart aux objectifs portant sur le marché du travail. Les ressources marchandes reposent, en partie, sur la capacité des ESI à construire des échanges économiques prenant en compte les objectifs sociaux. Ces marchés encastrés sont généralement créés avec les autorités publiques, dont les achats de produits et services des ESI sont dans la plupart des cas motivés par la convergence des finalités de ces dernières et des collectivités publiques.

Les ressources non monétaires ont été évaluées afin de mettre en lumière celles fondées sur la réciprocité (comme le bénévolat) et de souligner l'appui apporté par la redistribution (exemption des cotisations sociales, détachement de personnel, mise à disposition gratuite de locaux). La part du bénévolat, très probablement sous-estimée, représente environ 8,5% des ressources, et reflète le degré d'encastrement social des ESI dans les réseaux de la société civile ; les entreprises sociales les plus encastrées dans ces réseaux sont plus aptes à mobiliser les ressources du bénévolat que celles créées par des instances publiques. Ces ressources bénévoles ont un rôle important à jouer dans la phase de démarrage mais aussi dans la poursuite du double objectif de certaines entreprises sociales – l'insertion de travailleurs défavorisés d'une part et la fourniture de biens et de services à des usagers défavorisés, d'autre part. Le double objectif se rencontre fréquemment parmi les entreprises les plus socialement encastrées dans les réseaux locaux, caractérisées également par un fort taux de participation de bénévoles, tel le cas de l'Irlande.

Mais tout ceci représente une image moyenne des ressources des ESI au niveau européen ; l'examen de chaque entreprise met en évidence une réalité plus disparate, et diverses logiques se font jour à travers les différents « mix » de ressources. Les entreprises sociales qui fournissent des services sociaux à des publics vulnérables, ou celles qui emploient des travailleurs très défavorisés, ont bien évidemment besoin d'une plus forte proportion de ressources extérieures au marché. Les différents types de « mix » de ressources doivent donc être analysés en fonction de la pondération des objectifs poursuivis par l'ESI.

Des structures à objectifs multiples

L'intégration des travailleurs vulnérables par le biais d'une activité productive est au cœur de la mission des ESI car, c'est là le principal critère de définition de ce type d'entreprise sociale. Les résultats empiriques montrent que les ESI d'Europe traduisent cette mission sociale en divers modes d'insertion : emplois stables, emplois de transition ou stages, emplois protégés, etc. Néanmoins, toutes les ESI ne donnent pas la priorité à cet objectif d'intégration. Un sous-groupe a souligné le fait que leur mission principale consistait à contribuer au développement local, notamment parmi les communautés défavorisées, en fournissant un ensemble de biens et de services ; dans le même temps, elles ont créé des opportunités de formation et d'emploi pour des groupes marginalisés sur le marché du travail. Pour ce sous-groupe, la « mission d'insertion de travailleurs défavorisés par le biais d'une activité productive », bien qu'importante, est cependant considérée comme secondaire par rapport à la mission de développement local. C'est le cas, par exemple des initiatives de développement local en Irlande, des entreprises communautaires (« community businesses ») au Royaume-Uni ou des Régies de quartier en France.

La production fait partie intégrante de l'identité des ESI en tant que support de leur objectif d'insertion. Il apparaît clairement que dans la majorité des cas les objectifs d'insertion et de production sont intimement mêlés et relativement équilibrés, ce qui semble être l'une des caractéristiques distinctives des ESI. De ce point de vue, ces dernières se distinguent clairement de l'école des ressources marchandes où l'activité commerciale peut être considérée comme une simple source de revenu même si elle n'est pas en lien avec la mission de l'entreprise sociale. Les données mettent également en lumière le fait qu'un certain nombre produit des biens (quasi)-collectifs (services sociaux ou activités liées à l'environnement) et bénéficie à la collectivité par le biais de cette production elle-même et non seulement comme un moyen d'atteindre l'objectif d'insertion. Pour ces ESI, l'objectif social est donc double : d'une part, l'insertion des travailleurs défavorisés, qui risquent de se voir exclus de façon permanente du marché du travail, d'autre part, la production de biens (quasi-) collectifs.

Enfin, concernant les objectifs socio-politiques, il faut distinguer deux niveaux : instrumental et axiologique.

Au niveau instrumental, la majorité des ESI attachent de l'importance à la défense d'intérêts et au lobbying à travers des activités de réseau. Cependant, l'importance donnée à cette activité varie d'une ESI à l'autre. Pour certaines, les objectifs - purement stratégiques - du lobbying ont pour seule justification de favoriser leur mission sociale et donc d'obtenir des ressources pour assurer l'insertion des travailleurs défavorisés, ou de faciliter leur mission de production : il s'agit d'obtenir des contrats. Pour d'autres, ces pratiques ne sont pas uniquement stratégiques mais servent également à démontrer l'apport propre aux entreprises sociales, qui diffèrent des autres outils des politiques actives de l'emploi en ce qu'elles prennent en compte l'exclusion sociale des groupes défavorisés. Elles s'appliquent par exemple à faire valoir des processus de prise de décision plus participatifs et sont particulièrement soucieuses des marchés socio-politiquement encadrés.

À un niveau axiologique, on peut considérer ces objectifs socio-politiques dans une perspective de « production de capital social », la mobilisation de la réciprocité se traduisant par des réseaux qui facilitent la coordination et la coopération. L'approche du capital social met en relief la relation complexe de liens homogènes (bonding) solides entre des personnes partageant une identité commune, et les liens (bridging) offrant la possibilité de relier des univers auparavant cloisonnés par le biais d'acteurs médiateurs ou inter-acteurs.

Cette dynamique consistant à mettre en relation des personnes issues de contextes différents se reflète dans le fait que 58% des ESI de notre échantillon ont été décrites comme regroupant plusieurs catégories de parties prenantes au sein de leur conseil d'administration (« entreprise à parties prenantes multiples »). Par ailleurs, les informations recueillies semblent montrer que la participation des parties prenantes à ces ESI exerce une réelle influence sur les conseils en raison d'une structure de gouvernance équilibrée. Ces caractéristiques – la nature participative des ESI, et le fait que la plupart d'entre elles ont été fondées par des partenariats – accroissent les relations de confiance parmi différents types de parties prenantes.

Les résultats confirment donc clairement la structure à objectifs multiples des ESI d'Europe, toutefois, bien que le partage de la propriété entre diverses parties prenantes puisse être un moyen de gérer des structures à objectifs multiples, il semble bien que ce ne soit pas le seul : les ESI à acteur unique trouvent elles aussi le moyen de gérer leur structure à objectifs multiples. La structure à parties prenantes multiples ne semble pas s'imposer pour gérer la pluralité des objectifs. Il faut cependant souligner ici que le mode de gouvernance des entreprises sociales n'est analysé qu'à travers leur structure de propriété et la dynamique de leur conseil d'administration appréhendée par un questionnement de leurs dirigeants. Les données rassemblées suggèrent que les entreprises sociales entretiennent également des

relations avec des partenaires externes (communauté locale, clients, bénéficiaires, autorités publiques, etc.) par le biais de circuits informels, sans que ceux-ci soient officiellement représentés au conseil d'administration.

Entre innovation sociale et isomorphisme

L'analyse historique montre que les entreprises sociales ont été les premières à promouvoir l'insertion des personnes exclues par le biais d'une activité productive. Leur entrepreneuriat a eu des effets repérables pour ce qui est de l'identification de problèmes sociaux cachés et l'inflexion de politiques publiques. Les politiques publiques spécifiques aux ESI ou celles utilisées par les ESI infléchissent désormais, au moins partiellement, leurs objectifs et leurs pratiques.

L'objectif social

En ce qui concerne l'objectif social, la philosophie de l'entreprise sociale innovante qui émergea dans les années 1980 consistait clairement à assurer le développement des capacités (ou « capacités », selon Sen, 1985) et l'insertion des exclus en les recrutant dans les ESI dont l'objectif était d'offrir à chaque travailleur vulnérable une chance de revaloriser le rôle du travail dans sa vie en l'aidant à développer son projet personnel. Cette conception implique non seulement de procurer un travail à ces personnes mais aussi des valeurs spécifiques, comme par exemple la création de structures à gestion démocratique dans lesquelles les travailleurs défavorisés se voient confier un rôle, ou encore la production de services générant des bénéfices collectifs pour le territoire sur lequel sont implantées ces ESI.

Ramener des travailleurs sur le « premier » marché du travail n'était donc pas la priorité en tant que telle. Mais, au fil des ans, l'institutionnalisation progressive, par le biais des programmes publics de plus en plus étroitement connectés aux politiques actives de l'emploi, a visiblement généré une pression en faveur de l'insertion des travailleurs vulnérables dans le premier marché du travail. Il existe donc des difficultés pour concilier la mission consistant à redonner des capacités aux groupes des personnes exclues et celle consistant à insérer les bénéficiaires dans des emplois « normaux ».

En premier lieu, le type d'insertion assuré par les ESI dépend largement de celui défini par les autorités responsables du marché de l'emploi. Ces programmes d'insertion consistent généralement en une aide publique transitoire destinée à compenser l'« inemployabilité temporaire » des travailleurs défavorisés. Mais il semble que ces programmes ne soient pas suffisamment proches du profil réel des travailleurs. Le caractère temporaire des subventions peut donc entraîner un phénomène d'écramage, c'est-à-dire qu'il incite les entreprises à n'embaucher que les travailleurs susceptibles d'être les plus « employables » pendant la durée du projet et de ne retenir que ceux qui auront atteint ce niveau à la fin de la période subventionnée.

En second lieu, bien que les initiatives pionnières aient souligné le renforcement des capacités des participants à travers des processus de prise de décision participatifs, les pratiques quotidiennes subissent davantage l'influence d'autres facteurs, comme une professionnalisation accrue de l'organisation et l'évolution des méthodes de production dans le sens de celles du secteur privé. Les ESI vendent leurs produits sur des marchés dans lesquels elles entrent en compétition avec des entreprises à but lucratif. Elles peuvent en conséquence être amenées à adopter les normes de leurs concurrents. L'analyse des circuits de participation formels comme l'appartenance au conseil d'administration montre, d'une part que le taux de participation des travailleurs en insertion est faible et, d'autre part que le personnel d'encadrement est l'une des catégories les plus influentes du conseil

d'administration des ESI examinées. Peut-être cette situation est-elle due au processus de professionnalisation, qui limite la participation.

L'objectif de production

En ce qui concerne l'objectif de production, le premier défi auquel sont confrontées les ESI est la recherche d'un type de production correspondant aux compétences des travailleurs qui permette en même temps d'assurer leur formation dans le cadre du processus de production.

Pour atteindre cet objectif, la création de niches de marché s'est avérée être une bonne stratégie, mais les ESI ayant réussi à s'implanter dans de telles niches découvrent parfois, quand le marché tend à se stabiliser, des concurrents privés moins dépendants de préoccupations et de contraintes sociales, qui cherchent eux aussi à en tirer des bénéfices financiers. Le cas des services de recyclage semble ici caractéristique. Les ESI ont joué un rôle pionnier dans ce secteur. Aujourd'hui, il est davantage sécurisé et l'on constate que les ESI doivent faire face à la concurrence de nouveaux entrants issus du secteur à but lucratif. Par ailleurs les ESI sont parfois confrontées à des compromis entre le type de production choisi et le profil des participants. Par exemple, les données indiquent que les secteurs du bâtiment et du jardinage emploient davantage de travailleurs à faible niveau de qualification tandis que l'on rencontre des travailleurs plus qualifiés dans les services sociaux et l'éducation.

Si la plupart des ESI attachent de l'importance à leur objectif de production de biens et de services parce qu'il leur permet de poursuivre leur mission d'insertion, certaines se donnent aussi un objectif de production parce qu'elles considèrent celui-ci comme important pour la société en tant que générateur de bénéfices collectifs divers (c'est le cas de la prestation de services sociaux). Ces ESI sont confrontées à un autre défi lorsqu'il s'agit de se procurer les ressources nécessaires à ce type de production. En effet, tandis que les programmes spécifiques conçus pour les ESI privilégient l'objectif de production comme le principal point d'appui de l'insertion par le travail, seuls quelques-uns d'entre eux leur reconnaissent la possibilité de produire des biens (quasi) - collectifs. Par ailleurs, lorsque c'est le cas, cette dimension collective est rarement aidée par des financements publics spécifiques, ce qui rend plus difficile pour ces ESI de combiner l'insertion de travailleurs défavorisés avec la production de services (quasi) – collectifs.

L'objectif socio-politique

Pour ce qui est de l'objectif socio-politique, bien que les ESI aient contribué à modeler les politiques publiques dans le domaine de l'insertion, le dialogue n'a jamais été facile et n'a pas résolu la question de la nature controversée des ESI. Les autorités publiques et les promoteurs des ESI s'accordent sur le fait que l'embauche et l'insertion professionnelle des travailleurs défavorisés sont au cœur même de la mission, mais certaines divergences apparaissent, nous l'avons vu, au sujet de la manière dont cette insertion doit être comprise. Le modèle dominant tend à ne leur reconnaître qu'un seul type de bénéfices centré sur une finalité très précise : l'insertion des travailleurs dans le marché « ordinaire » du travail. Les ESI sont incitées à adopter cet objectif unique, ce qui risque de leur faire abandonner les objectifs multiples qui président souvent à leur création et de compromettre leurs capacités d'innovation

4. Les orientations des politiques publiques

Comme il avait été mentionné par Denourny, Favreau et Laville (1998), trois directions peuvent être identifiées pour l'avenir de l'insertion par l'économique.

- La formation d'une économie intermédiaire : selon cette orientation, les organisations d'insertion procurent pour une durée limitée des opportunités de travail et de formation, elles permettent à des personnes d'être en capacité de retrouver ensuite un emploi permanent.
- La constitution d'un secteur d'emplois protégés : cette autre option prend acte de ce que certains publics sont durablement écartés de l'emploi et vise plutôt à leur réserver des emplois durables sur certaines activités.
- La construction de nouveaux rapports entre solidarité et territoires : dans cette approche, pour que l'insertion par l'économie ait définitivement droit de cité, il est nécessaire de substituer à des logiques ciblées une logique transversale où elle devient une composante d'un développement basé sur la valorisation des potentialités locales.

Les politiques publiques ont prioritairement encouragé la formation d'une économie intermédiaire en assignant comme vocation aux entreprises sociales d'insertion de préparer des personnes désavantagées afin qu'elles puissent ensuite être embauchées dans d'autres entreprises. Deux limites ont été identifiées.

D'abord, les résultats obtenus dans cette recherche montrent que les ESI s'adressent à un groupe extrêmement hétérogène, que l'on peut diviser en plusieurs sous-groupes. Les travailleurs vulnérables se trouvent dans des situations très diverses et le problème que certains doivent résoudre ne se limite pas à une « inemployabilité temporaire » ; ils peuvent souffrir de problèmes divers (manque de qualifications, handicap mental ou problèmes sociaux) ayant une incidence durable sur leur productivité. Dans un tel contexte, la notion de « tremplin pour l'insertion », (c'est-à-dire une aide publique temporaire compensant les périodes d'« inemployabilité temporaire » avant l'insertion sur le marché primaire du travail) peut ne pas convenir à certains groupes de travailleurs en situation particulièrement difficile. L'une des manières de rendre compte du caractère spécifique des différents groupes ciblés par les ESI pourrait être de différencier les subventions d'insertion en fonction du profil des travailleurs, autorisant certains d'entre eux à demeurer plus longtemps dans les ESI. L'expérience a été tentée dans plusieurs pays comme l'Italie, où les coopératives sociales ont démontré l'efficacité de la prolongation des subventions sur l'insertion des travailleurs en proportion de leur handicap. La Suède en offre un autre exemple : l'insertion d'un travailleur dans une ESI résulte de procédures officielles ou non entre l'ESI et les autorités publiques responsables du suivi d'insertion de cette personne. En Belgique, la subvention fédérale – SINE – ciblée sur les travailleurs les plus fragilisés, peut dans certains cas être octroyé à durée indéterminée pour certains des travailleurs en entreprise d'insertion. Quoi qu'il en soit, l'hétérogénéité reconnue des travailleurs devrait inciter les pouvoirs publics à mettre au point, dans le cadre des politiques de l'emploi, tout un éventail de dispositifs d'insertion pour permettre aux ESI d'intégrer des travailleurs ayant des profils divers.

Ensuite, dans cette approche d'économie intermédiaire, le développement de nouvelles activités au niveau local est négligé alors que c'est une manière de répondre aux manques d'emplois locaux qui sont une autre cause des difficultés d'insertion, lesquelles ne peuvent pas uniquement s'expliquer par les problèmes des personnes désavantagées. En somme, la discrimination positive que les pouvoirs publics ont pratiquée en faveur de l'idée d'une économie intermédiaire est profondément interrogée par la persistance de la « crise ». La pertinence des deux autres orientations, secteur d'emplois protégés et solidarisation entre économies territorialisées, ne peut être écartée.

Le développement d'un secteur d'emplois protégés est observé par exemple en Flandre (Belgique) avec les ateliers sociaux et prend des formes variables. Il peut s'agir d'une extension des pratiques d'insertion dans le monde du handicap grâce à une sous-traitance du secteur privé à des ESI embauchant des personnes faiblement qualifiées sur des tâches

simples (conditionnement par exemple). Il peut aussi prendre la forme d'un secteur d'utilité sociale dans un double sens : les biens et services produits, même s'ils s'adressent à des consommateurs individuels, offrent un intérêt collectif, les postes de travail sont le support à une insertion de publics particulièrement défavorisés. C'est sans doute la philosophie sous-jacente aux marchés « réservés », autorisés par les directives européennes « lorsque la majorité des travailleurs concernés sont des personnes handicapées qui, en raison de la nature ou de la gravité de leurs déficiences, ne peuvent exercer une activité professionnelle dans des conditions normales ». Des expériences associatives continuent à plaider pour une solution de ce type afin que le travail ne soit pas inaccessible aux plus défavorisés. Les critiques faites par les syndicats et aussi une partie du monde de l'insertion par le travail portent à la fois sur le risque d'un enfermement des personnes en insertion dans un secteur déconnecté du reste de l'économie et sur la stigmatisation que cela peut entraîner.

La construction de nouveaux rapports entre solidarité et territoires s'intéresse aux alliances possibles avec des entreprises ayant gardé un fort ancrage local et avec les collectivités territoriales. Loin de s'inféoder à la seule dynamique capitaliste, ce scénario s'inscrit dans la perspective d'une économie plurielle qui reconnaît les différentes formes d'entrepreneuriat : lucratif, public et social. La référence à la pluralité économique peut se doubler ici de celle faite à la pluralité démocratique. Les entreprises sociales concernées peuvent faire appel à l'expression des participants considérés comme des citoyens et non uniquement comme des bénéficiaires. Le développement de nouveaux emplois réside aussi dans la reconnaissance de la dimension collective des activités productives de certaines ESI, par exemple l'environnement, l'amélioration du cadre de vie, les services sociaux... Lorsque la production des ESI est centrée sur cette dimension collective que la logique du marché n'intègre pas, elle doit être en partie financée par des ressources issues de la redistribution ou du volontariat. Or, la plus grande partie de la redistribution concerne uniquement l'objectif d'insertion des travailleurs défavorisés. Les ESI ont évidemment droit à ce type de subventions afin de satisfaire les besoins de leur mission d'insertion.

Cependant, le contexte juridique, au niveau Européen, est fragile. En effet, à l'avenir, si les États-membres de l'Union européenne veulent réserver un appui public spécifique aux ESI au nom de leur mission d'insertion, les techniques du mandatement et des exceptions aux interdictions des aides d'Etat devront être mises en œuvre. En outre, lorsqu'elles justifient d'une production de services (quasi) collectifs, elles devraient avoir droit à des financements supplémentaires pour leur permettre de mener à bien cette mission qui s'adresse à la collectivité, s'ajoutant à l'aide des programmes publics portant sur l'emploi des travailleurs défavorisés. Pour les entreprises sociales, rappelons l'importance des marchés encadrés passés avec les autorités publiques, qui portent, au moins pour certains d'entre eux, sur la fourniture de ces services (quasi) collectifs. Nous rejoignons ici l'important débat sur les marchés publics et l'organisation des services sociaux d'intérêt général qui s'avèrent cruciaux pour nombre d'entreprises sociales. Les entreprises sociales, désormais assimilées à l'insertion par le travail, ne sont que rarement reconnues par les instances publiques comme une stratégie viable dans d'autres domaines d'activité. La communication de 2011 (SEC(2011) 1278 final) émanant de la Commission Européenne et portant sur l'initiative pour l'entrepreneuriat social, qui préconisait de « construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales », peut apparaître comme un signe de cette reconnaissance. Dans un contexte où le secteur des services, et notamment des services à la personne, est en plein essor, l'analyse des caractéristiques spécifiques des entreprises sociales doit déborder le champ de l'insertion professionnelle. Certes, de nombreux opérateurs couvrant divers types d'organisations et de gouvernances fournissent des services à la personne (entreprises à but lucratif, associations traditionnelles à

but non lucratif, entreprises sociales, entreprises du secteur public). Par ailleurs le développement de ces services génère des espérances fondées sur ce qu'elles peuvent apporter à la collectivité (en termes de réponses à des besoins importants pour la collectivité mais aussi en termes de création d'emplois de qualité). Il importe donc que la question de la valeur ajoutée du modèle de l'entreprise sociale – dont le moteur est le désir explicite de répondre aux besoins de la collectivité – soit étudiée de manière plus approfondie.

Le développement de l'entreprise sociale est-il un signe du désengagement de l'Etat-protecteur ou au contraire annonce-t-il une nouvelle gouvernance des biens communs selon les termes d'Elinor Ostrom ? La réponse est nuancée. Si les instances publiques se bornent à développer des politiques de quasi-marché, en offrant à tous le même type de contrats sans prendre en compte les éventuels bénéfices collectifs corollaires, le rôle d'innovateur social des entreprises sociales se verra diminué, de même, très vraisemblablement, leurs capacités à résoudre ces problèmes collectifs. À l'inverse, si les instances publiques reconnaissent les caractéristiques des entreprises sociales et favorisent leur développement, elles pourront alors vraisemblablement contribuer, à leur manière, au bien commun comme au bien public.

Bibliographie

- Austin, J-E., Leonard, B., Reficco, E., Wei-Skillern, J., (2006), « Social Entrepreneurship : It's for Corporations too », in Nicholls, A., Ed., *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, pp. 169-180.
- Bornstein D., (2004), *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, New York, Oxford University Press.
- Borzaga C., Defourny J. (Eds), (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge (paperback edition: 2004).
- Davister C., Defourny J., Grégoire O., (2003), « Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne. Un aperçu général » Working Papers Series, 03/11, Liège : EMES European Research Network.
- Dees J. G., (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, Stanford University, miméo.
- Dees J. G., Anderson B.B., (2006), « Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought », *Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA Occasional Paper Series*, vol. 1, no. 3, pp. 39-66.
- Defourny, J., Laville, J-L, Favreau, L., (dir.), (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, Un bilan international*, Paris : Desclée de Brouwer.
- Defourny J., Nyssens M., (2010), « Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences », *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1, no. 1, pp. 32-53.
- DiMaggio, P., Powell, W-W., (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, 48, April, pp. 147-160.
- Emerson J., (2006), « Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship », in Nicholls A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press, pp. 391-406.
- Gardin L., Laville J.L., Nyssens M., (2012), *Entreprise sociale et insertion*, Paris, Desclée de Brouwer.

- Kerlin J., (2006), « Social Enterprise in the United States and Abroad : Learning from our Differences », in *Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA Occasional Paper Series*, vol. 1, no. 3, pp. 105-125.
- Laville J.-L. (2005), « Economie solidaire » in Laville & D. Cattani, eds., *Dictionnaire de l'Autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 253-260.
- Mair, J., Marti, I., (2006), « Social Entrepreneurship Research : a Source of Explanation, Prediction and Delight », *Journal of World Business*, n° 41, pp. 36-41.
- Mair J., Robinson J., Hockerts K. (Eds.), (2006), *Social Entrepreneurship*, New York, Palgrave Macmillan.
- Nicholls A., (2006), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press.
- Nyssens M. (Ed.), (2006), *Social Enterprise – At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge.
- Roelants B. (2009), *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and Normative Frameworks*, Brussels: CECOP Publications.
- Savitz, A., (2006), « The Triple Bottom Line : How Today's Best-Run Companies are Achieving Economic, Social and Environmental Success and How You Can Too » Jossey-Bass.
- Sen, Amartya K., (1985), *Commodities and Capabilities*, Oxford : Oxford University Press.
- Skloot, E., (1987), « Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations » in W.W. Powell ed., *The Non-profit Sector : a Research Handbook*, New Haven, CT : Yale University Press.
- Young, D., Salamon, L-M., (2002), « Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition », in Salamon, L-M., ed., *The State of Nonprofit America*, Washington DC : Brookings Institution, pp. 423-446.
- Yunus, M. (2010), *Building Social Business. Capitalism that can serve humanity's most pressing needs*, Public Affairs.