

C-12-2006

**Entreprises sociales d'insertion en Suisse :  
Une première approche**

Par Véronique Tattini-Antonin  
Et Marie -Danièle Bruttin

Recherche réalisée par la Haute école santé-  
social Valais, Suisse

Décembre 2006

Cahier de l'ARUC-ÉS

Cahier No C-12-2006

« *Entreprises sociales d'insertion en Suisse : Une première approche* »

Véronique Tattini-Antonin, professeure à la Haute école santé-social Valais (Unité réadaptation-réinsertion).

En collaboration avec Marie-Danièle Bruttin, directrice adjointe du Département de l'action sociale et de la santé du canton de Genève.

Mise en page : Francine Pomerleau

ISBN : 978-2-89276-405-5

Dépôt légal : Décembre 2006

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

---

## Résumé

Dans la diversité des structures visant à favoriser la réinsertion ou l'insertion de personnes en difficulté, les entreprises sociales sont une nouvelle forme organisationnelle de cette volonté de lutter contre l'exclusion de publics dépourvus de travail, que ce soient notamment des personnes en situation de handicap, des chômeurs en fin de droit ou encore des personnes à l'aide sociale. L'originalité de ces entreprises tient au fait de concilier des objectifs économiques et sociaux en offrant à des personnes en difficulté un travail dans un réel contexte de production, ceci en vue de leur (ré)insertion.

Après avoir défini ce concept d'entreprise sociale qui recouvre des réalités variées, nous avons pu identifier divers types d'entreprises sociales d'insertion en Suisse. Ces dernières sont toutes confrontées à divers freins dans leur développement, dont un manque de reconnaissance de la part des pouvoirs publics.

C'est en se basant sur les approches théoriques du tiers secteur, que nous avons montré que les entreprises sociales d'insertion devraient être reconnues comme des partenaires complémentaires à l'État et au marché dans la prise en charge des problèmes sociaux.



---

## Table des matières

RÉSUMÉ .....	III
REMERCIEMENTS .....	VII
FINANCEMENT DE LA RECHERCHE .....	IX
CONTEXTE ET OBJECTIFS DE LA RECHERCHE.....	11
Originalité d'une recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse .....	11
Objectifs de la recherche .....	12
Récolte des données et méthodologie .....	13
L'EXCLUSION, L'INSERTION ET LES ENTREPRISES SOCIALES .....	15
L'exclusion du marché du travail .....	15
L'insertion comme réponse à l'exclusion.....	16
Les publics, législations et institutions de l'insertion .....	16
UN CONCEPT NOUVEAU POUR UN NOUVEL ENTREPRENEURIAT SOCIAL .....	21
Un phénomène nouveau d'entrepreneuriat social .....	21
Un nouveau concept pour ce phénomène : l'entreprise sociale .....	22
DÉFINITIONS DE L'OCDE ET DE L'EMES DES ENTREPRISES SOCIALES .....	25
Construction des définitions internationales.....	25
Définition de l'OCDE .....	25
Définition de l'EMES.....	27
DÉFINITION DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE .....	29
Pourquoi une définition propre à notre pays.....	29
Notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse .....	29
CADRE D'ANALYSE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION .....	37
Le tiers secteur .....	37
Les approches du tiers secteur .....	41
PRATIQUES D'ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE .....	55
Méthodologie de récolte de données.....	55
Identification d'entreprises sociales d'insertion et pratiques.....	57
Esquisse d'une typologie des entreprises sociales d'insertion en Suisse.....	62

FREINS AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE .....	65
Carence des formes juridiques adaptées à ce nouveau type d'entreprise .....	65
Risque de déséquilibre entre les critères économiques et sociaux de l'entreprise sociale d'insertion.....	66
Évolution des profils des bénéficiaires des entreprises sociales d'insertion .....	67
Rigidités des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion.....	69
Problème de l'accès et du type de financement public .....	70
Clause de non-concurrence au sein de législations d'insertion .....	71
Manque de participation des entreprises sociales dans les politiques d'insertion .....	72
Problème de financement et de validation des formations acquises au sein des entreprises sociales .....	73
Difficultés de (ré)insertion des bénéficiaires sur le marché du travail ordinaire .....	74
Trouver des marchés pour la vente des biens et services produits par l'entreprise .....	74
DISCUSSION SUR LA RECONNAISSANCE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE .....	77
Types de reconnaissance .....	77
Manque de reconnaissance de leurs objectifs d'insertion et de production sur un marché .....	79
Rôle palliatif des entreprises sociales d'insertion.....	82
Conclusion sur la reconnaissance des entreprises sociales d'insertion.....	83
DIMENSIONS ET RÔLE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION AU NIVEAU SOCIÉTAL .....	85
Dimensions et rôle au niveau économique.....	85
Dimensions et rôle au niveau social .....	86
Dimensions et rôle au niveau politique .....	87
Synthèse.....	89
Critiques des entreprises sociales d'insertion.....	89
PISTES DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES D'INSERTION EN SUISSE.....	93
Renversement de la conception palliative des entreprises sociales.....	93
Double compétence du personnel des entreprises sociales.....	95
Décloisonnement des politiques d'insertion.....	95
PROLONGEMENTS DE LA RECHERCHE.....	97
CONCLUSION.....	101
BIBLIOGRAPHIE CITÉE.....	103

---

## Remerciements

En premier lieu, nous tenons à remercier l'ensemble des personnes qui nous ont soutenues, d'une manière ou d'une autre, dans ce travail de recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse.

Un merci tout particulier va à nos partenaires de terrain, qui sont l'Oeuvre suisse d'entraide ouvrière Valais, en la personne de Yves Ecoeur, et les animateurs du Résol, par le biais de Christophe Dunand et Anne-Lise Dupasquier.

En ce qui concerne notre partenaire de terrain principal, à savoir l'Oeuvre suisse d'entraide ouvrière Valais, ses apports nous ont été importants, notamment en ce qui concerne notre compréhension du terrain des entreprises sociales d'insertion et des questions à poser lors de nos entretiens avec les responsables de ces entreprises.

En outre, les animateurs du Réseau lémanique économie solidaire/entreprises sociales, mais également tous ses membres qui en font partie, nous ont effectivement fourni une aide dans le cadre de leurs journées de rencontres auxquelles nous avons participé. A ce titre de membres de réseau sont concernées diverses structures d'insertion et des institutions de formation. Nous y trouvons le CEFIL, Morges ; Voie F, Genève ; Réalise, Genève ; Copyrart, Genève ; Caritas-Suisse, Lucerne ; l'OSEO, Valais ; Caritas Genève ; Caritas Jura ; Emploi-solidarité, Fribourg ; l'Union ouvrière genevoise, Genève ; Mode d'emploi, Lausanne ; la Thune, Sion ; SOS femmes, Genève ; Le Conseil Economique et Social, Genève ; l'Institut d'études sociales, Genève ; La Haute école santé-social Valais, Sion ; ainsi que l'Université de Genève.

Enfin, nous devons encore remercier Jean-Charles Rey, responsable de la Haute école santé-social Valais, qui a permis la faisabilité de cette recherche et qui nous a aidées par ses diverses réflexions.





---

## Financement de la recherche

Cette étude a été financée en partie par le fonds de recherche DO-RE (DO REsearch) du Fonds national suisse de la recherche scientifique (FNS), ainsi que par deux partenaires de terrain, l'Oeuvre suisse d'entraide ouvrière du Valais (OSEO) et les animateurs du Réseau lémanique économie solidaire/entreprises sociales (Résol).

L'œuvre suisse d'entraide ouvrière Valais s'est intéressée à cette recherche notamment en vue d'une éventuelle diversification de ses activités pour les personnes exclues du marché du travail ou, plus précisément, en vue de la création d'une entreprise sociale. Les animateurs du Réseau lémanique économie solidaire/entreprises sociales, actifs préalablement dans le réseau genevois « Réinsertion où va-t-on ? », ont été parties prenantes de cette recherche principalement en vue de mieux connaître les entreprises sociales d'insertion en Suisse, d'échanger sur leurs pratiques et de les promouvoir au niveau politique. Ce réseau comprend plusieurs entreprises sociales d'insertion en Suisse, mais également d'autres organisations actives dans le champ de la (ré)insertion.

Une partie de cette présente recherche a été effectuée entre avril 2002 et mai 2003. Ensuite, cette étude a été complétée par nos récentes réflexions en matière d'entreprises sociales d'insertion entrant dans le cadre d'une thèse de doctorat.



## CONTEXTE ET OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

Dans la diversité des structures visant à favoriser l'insertion ou la réinsertion<sup>1</sup> de personnes en difficulté, les entreprises sociales d'insertion sont une nouvelle forme organisationnelle de cette volonté de lutter contre l'exclusion de publics dépourvus de travail. L'originalité de ces entreprises tient au fait de concilier des objectifs économiques et sociaux en offrant à des personnes en difficulté un travail dans un réel contexte de production, ceci en vue de leur (ré)insertion.

C'est à partir de cet état de connaissance que nous sommes parties pour entreprendre la recherche en question sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse, leurs caractéristiques, leur cadre d'analyse et leur développement.

### Originalité d'une recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse

Plusieurs motifs nous ont poussées, ainsi que nos partenaires de terrain, à effectuer une recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse.

Premièrement, aucune étude n'a été faite dans notre pays directement sur cet objet d'analyse. Il s'agissait donc de savoir si les entreprises sociales d'insertion sont une réalité que l'on trouve également au niveau suisse.

En effet, au niveau international, alors que plusieurs recherches ont été élaborées sur l'espace de positionnement du tiers secteur (Evers 1990, 2001 ; Lipietz 2001) ou du troisième système (CIRIEC 2000), ainsi que sur ses courants d'appartenance notamment en termes d'économie sociale ou solidaire (Demoustier 2001; Fourel 2001; Laville 1994, 2001), les études sur les entreprises sociales proprement dites sont récentes. Étant donné que le concept d'entreprise sociale recouvre des appellations et des statuts juridiques variés selon les pays, mais aussi au sein d'un même contexte national, la grande partie des travaux internationaux a consisté tout d'abord à définir ce terme. Partant de leurs définitions, ces études fournissent ensuite de multiples exemples d'initiatives pouvant s'inscrire dans ce concept d'entreprise sociale.

Cependant, la Suisse est la grande absente de ces études internationales sur les entreprises sociales, qu'elles soient faites par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE 1999), l'EMES (2001)<sup>2</sup> ou encore d'autres collectifs nationaux regroupant des entreprises sociales. Dans notre pays, au-delà des évaluations des mesures actives du marché du travail de la loi fédérale sur l'assurance-chômage (LACI) (Lalivie d'Épinay et Zweimüller 2000 ; Gerfin et Lechner 2000<sup>3</sup>), ainsi que de l'étude de quelques dispositifs d'insertion cantonaux et communaux en termes de leur efficacité de (ré)insertion sur le marché du travail et de quelques programmes particuliers d'insertion (Tecklenburg 2000)<sup>4</sup>, des analyses sur les entreprises sociales proprement dites sont inexistantes. Parmi les obstacles qui freinent la croissance des entreprises sociales en Suisse, nous pouvons dire que l'un d'eux est la pénurie de recherches et de connaissances à leur sujet que cette étude vise à combler en partie.

<sup>1</sup> Selon Dunand (2004 : 4), sur le terrain, on parle davantage de réinsertion que d'insertion, terme plutôt réservé à des primo-demandeurs d'emploi. Dans ce texte, nous ne différencierons pas automatiquement ces termes. Nous utiliserons les termes rencontrés lors de nos analyses de textes, lors de nos entretiens, etc.

<sup>2</sup> L'EMES est une plate-forme qui réunit des chercheurs de quinze pays de la Communauté européenne dont les initiales signifient « l'émergence des entreprises sociales en Europe, réponse novatrice à l'exclusion sociale en Europe », ce qui est le titre du livre de Borzaga et Defourny (2001).

<sup>3</sup> Les travaux de Lalivie d'Épinay et de Zweimüller (2000) analysent les performances contrastées des différents types de mesures actives du marché du travail de la loi sur l'assurance-chômage, alors que ceux de Gerfin et Lechner (2000) montrent que ces différentes mesures ne sont pas toutes adaptées aux mêmes publics.

<sup>4</sup> Ces études sont encore à compléter avec celles entrant dans le cadre du PNR 45 sur l'État social (un programme du Fond national suisse de recherche scientifique) et qui se sont attelées à des évaluations cantonales et/ou communales de dispositifs d'insertion.

Deuxièmement, l'analyse des entreprises sociales d'insertion en Suisse se justifie de par leur dynamique au niveau européen notamment, où elles sont nombreuses. Comme l'avance l'OCDE (1999 : 9), depuis quelques années - dont environ trente ans pour les plus anciennes -, un type particulier d'entreprise, que l'on regroupe sous le nom général d'entreprise sociale, a effectivement émergé au sein du tiers secteur, dont l'importance ne cesse de croître en termes politiques et économiques. Ainsi, les entreprises sociales sont un phénomène en évolution rapide, dont l'étude ne fait que commencer même au niveau international.

Enfin, il semble que les entreprises sociales d'insertion, en combinant leurs activités économiques à l'insertion par le travail (ou l'insertion par l'économique<sup>5</sup>) de personnes exclues du marché du travail, ont un rôle sociétal à jouer. Dans cette perspective, leurs apports spécifiques méritent d'être étudiés de façon plus approfondie. Cette recherche permettra de mieux faire connaître et, a posteriori, de mieux reconnaître les entreprises sociales et leurs contributions sociétales, sans oublier quelques risques liés à leur développement.

## Objectifs de la recherche

Ces motifs identifiés, quels sont nos objectifs de recherche ?

Le premier objectif de cette recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse a été de définir notre objet d'étude, c'est-à-dire le concept d'entreprise sociale, pour le rendre tangible. Étant donné que ce concept recouvre des réalités variées selon les pays, nous pouvons penser que la Suisse possède ses propres spécificités en la matière.

Le deuxième objectif a été d'identifier des entreprises sociales d'insertion sur le terrain pouvant s'inscrire dans notre définition et à saisir leurs pratiques, à savoir leurs caractéristiques et modalités de fonctionnement. Comme aucune recherche n'a été réalisée directement sur cet objet dans notre pays et que leur définition actuelle est lacunaire, la connaissance empirique des entreprises sociales d'insertion reste faible. Leur identification devait initialement se faire à travers un inventaire de l'ensemble de ces structures dans notre pays (nous y reviendrons). L'analyse de leurs pratiques a quant à elle pour but de comparer et d'éventuellement classer les différents types d'entreprises sociales rencontrées.

Le troisième objectif a consisté à repérer les dynamiques à l'œuvre dans les entreprises sociales d'insertion afin de mettre en évidence les éventuels freins à leur développement en Suisse. Nous avons analysé ces freins tant au niveau du fonctionnement interne de l'entreprise, qu'au niveau de ses relations<sup>6</sup> avec son environnement, et plus particulièrement avec l'État et le marché<sup>7</sup>. Les échanges qui nous intéressent dans le cadre de cette présente recherche sont surtout de nature économique (nous y reviendrons). C'est principalement par leur production de biens et services sur un marché en engageant des publics en (ré)insertion que les entreprises sociales entrent en relation avec l'État et le marché, mais également avec d'autres acteurs sociétaux. Toutefois, nous parlerons également d'échanges de nature politique entre les entreprises sociales analysées et notamment l'État, ces échanges rendant compte de l'intégration de ces organisations dans la prise de décision concernant les politiques publiques, en l'occurrence les politiques d'insertion.

---

<sup>5</sup> Nous considérons les termes d'insertion par l'économique ou d'insertion par le travail comme des équivalents.

<sup>6</sup> Le terme relation sous-entend un ensemble d'échanges formels ou informels s'inscrivant dans la durée et impliquant des acteurs de statuts différents dans le but de réaliser une action (Conseil économique et social 2000 : 20).

<sup>7</sup> L'État n'est pas à considérer comme un acteur cohérent et monolithique (Conseil économique et social 2000 : 19), ni d'ailleurs le marché. Cependant, dans la présente recherche, nous n'allons pas tenir compte des divers acteurs qui les composent. Nous allons généraliser ces notions et leur analyse.

Le quatrième objectif a pour but, à partir du repérage des freins que peuvent rencontrer les entreprises sociales d'insertion en Suisse, de formuler quelques recommandations opérationnelles en termes de pistes susceptibles de soutenir leur développement.

Enfin, un dernier objectif a été de montrer la place et le rôle des entreprises sociales d'insertion au niveau sociétal. C'est en nous appuyant sur les approches du tiers secteur (économie sociale et solidaire, secteur sans but lucratif, approche), que nous avons fait cette démonstration qui est une condition nécessaire à leur reconnaissance par les acteurs sociétaux.

## Récolte des données et méthodologie

Présentons encore la façon dont nous avons récolté nos données sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse et notre méthodologie de recherche.

Premièrement, pour construire notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse, nous avons analysé ce qui se dit ailleurs à ce sujet, soit au niveau international. Nous avons principalement retenu les critères développés par l'OCDE et par l'EMES. Cependant, il est à relever que ces deux études prennent en considération deux types d'entrepreneuriat social ou, plus précisément, deux champs d'activités des entreprises sociales : d'une part, les entreprises sociales produisant des biens et services ayant une utilité sociale ou collective (mais n'employant pas des personnes en situation d'exclusion) et, d'autre part, les entreprises sociales d'insertion par le travail. Dans la présente recherche, ce sont uniquement les entreprises sociales entrant dans le champ de l'insertion par le travail qui nous ont intéressées. Par conséquent, les critères que nous avons choisis pour notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse reprennent en partie ceux retenus par ces études et sont complétés par des éléments qui nous semblent plus spécifiquement adaptés aux entreprises sociales d'insertion (nous y reviendrons).

Deuxièmement, à partir de notre définition des entreprises sociales d'insertion, qui reste une définition de travail et en tant que telle sujette à révision<sup>8</sup>, il s'agissait de vérifier l'existence de cette nouvelle forme d'entrepreneuriat social en Suisse en inventoriant des structures organisationnelles qui pouvaient s'y inscrire. Il est clair que le nombre d'entreprises d'insertion reste dépendant de la définition retenue. Pour procéder à cet inventaire, nous avons l'intention d'utiliser tout d'abord une méthode dite de « boule de neige<sup>9</sup> ». Ensuite, nous avons pour but de la compléter en contactant divers départements et offices cantonaux et communaux susceptibles de tenir une liste de noms d'institutions publiques et privées organisant, avec un soutien financier étatique, des programmes et services de (ré)insertion pour des personnes dépendantes de régimes de protection sociale. Cependant, il est nécessaire de savoir, comme l'avance Dunand (2004 : 5), que les entreprises sociales qui reçoivent des subventions, mais toutes n'en n'ont pas, émergent à différents budgets cantonaux (dépendant de divers départements tels que le social, l'économie, l'instruction publique, la justice, etc.) et ne sont en général pas distinguées des autres associations et fondations à but social qui sont subventionnées. Enfin, en vue de cet inventaire, nous n'allons pas oublier les études notamment de Tecklenburg (2000) et de Wyss (2000), qui citent quelques noms d'organismes de programmes d'insertion, ainsi que des organismes tels que l'association suisse des organisateurs du marché du travail (AOMAS) susceptibles de nous aider dans cette démarche.

<sup>8</sup> Les critères retenus pour notre définition ne prétendent pas cerner toute la réalité des entreprises sociales d'insertion puisqu'ils s'adressent à une entreprise sociale idéal-typique. Cependant à l'expérience, ce cadre conceptuel initial semble assez robuste et fiable.

<sup>9</sup> Sans parler des biais auxquels est confrontée ce type de méthode, chaque entreprise sociale interviewée devait nous donner des noms d'autres structures d'insertion par le travail qu'elle connaissait et pensait être une entreprise sociale d'insertion.

Toutefois, alors que nous avions l'intention de repérer l'ensemble des entreprises sociales d'insertion en Suisse pour ensuite procéder à des entretiens avec leurs responsables - ceci soit en interviewant l'ensemble de ces entreprises, soit en procédant à la sélection d'un certain nombre de cas -, nous ne sommes pas parvenues à faire un inventaire exhaustif. Ceci est principalement dû au fait que le nombre d'entreprises sociales d'insertion est plus élevé que nous l'avions imaginé au départ. En effet, il ressort de notre premier aperçu du terrain que le terme d'entreprise sociale comprend également des ateliers pour les personnes handicapées soutenues par l'assurance-invalidité (LAI). En effet, nous ignorions au début de notre recherche que certaines institutions prestataires de l'assurance-invalidité avaient été (re)structurées en entreprises sociales (nous y reviendrons). Par conséquent, notre prétention initiale s'est recentrée sur une analyse du phénomène encore peu étudié des entreprises sociales d'insertion en Suisse plutôt que sur l'établissement d'un inventaire exhaustif. Notre recherche est donc davantage de nature exploratoire en raison du nombre limité de cas analysés.

Nous nous sommes ainsi limitées à interviewer les responsables d'une quinzaine d'entreprises sociales d'insertion que nous avons pu répertorier en Suisse romande principalement<sup>10</sup>. Une grande partie de nos données sur les pratiques et les freins au développement des entreprises sociales a été récoltée par le biais d'entretiens semi-structurés que nous avons menés avec ces responsables (nous nous sommes également basées sur divers documents transmis par ces entreprises). Ces données ont ensuite été traitées en procédant à une analyse qualitative. En effet, après avoir enregistré et retranscrit les entretiens en question, nous les avons interprétés en tant que textes concernant des informations factuelles et des dimensions analytiques. Ces informations ont été synthétisées en faisant une analyse de contenu. Il s'agissait de repérer et de catégoriser dans chaque entretien les thèmes récurrents (et contrastés) énoncés par les personnes interviewées<sup>11</sup>.

Enfin, en sus de cette démarche précitée, dans le but de fonder notre argumentation sur les contributions et le rôle des entreprises sociales d'insertion en Suisse, nous avons analysé diverses approches théoriques du tiers secteur. Alors qu'au début de notre recherche nous avons pensé nous cantonner essentiellement à une analyse empirique, nous avons été en quelque sorte contraintes de passer par des approches plus théoriques pour fonder notre argumentation. L'analyse de ces approches du tiers secteur et leur synthèse n'ont pas été faciles en raison de leur complexité et du manque d'ouvrages les comparant.

---

<sup>10</sup> Ceci pour des questions temporelles.

<sup>11</sup> Nous n'abordons pas ici les limites de ce type d'analyse (perte de signification globale du récit de la personne, etc.).

## L'EXCLUSION, L'INSERTION ET LES ENTREPRISES SOCIALES

Ce contexte de recherche présenté, nous allons maintenant porter notre regard sur le champ d'activité dans lequel entrent les entreprises sociales d'insertion, avant d'en venir plus précisément à leur définition.

Dans le présent chapitre, nous allons montrer que ces structures entrent dans le domaine de l'insertion par le travail qui est un type de réponse à l'exclusion dans laquelle sont entraînées les personnes exclues du marché du travail.

### L'exclusion du marché du travail

Depuis une vingtaine d'années, l'exclusion est devenue la forme dominante des lectures de mise à la marge de personnes de la société qui ont fortement varié dans le temps (Soulet 1998 : 440). En effet, au paradigme de l'exploitation s'est substitué celui de la transition et, enfin, celui de l'exclusion. Autrement dit, nous sommes passés d'une schématisation opposant verticalement les dominants et les dominés (paradigme de l'exploitation), à une opposition horizontale entre les *insiders* et les *outsiders* (paradigme de l'exclusion), en passant par une représentation entre le centre et la marge (paradigme de la transition) (Soulet 1998 ; Hunyadi et Mänz 1998). Si le concept d'exclusion a été confronté à de nombreuses critiques - que l'on peut regrouper sous l'ensemble d'une imprécision de cette notion et de la représentation d'un impossible en-dehors de la société en tant qu'univers séparé -, il n'en soulève pas moins des interrogations sur le fonctionnement de nos sociétés et sur la nature de l'homme en société (Châtel et Soulet 2001). Ces interrogations nous montrent notamment que le travail dans sa forme classique, c'est-à-dire stable et à durée indéterminée, est considéré comme l'une des institutions d'intégration les plus importantes dans nos sociétés. C'est le mode d'intégration par excellence.

Cependant, avec la fin de la croissance continue et une restructuration de l'économie au niveau mondial, nous avons assisté, depuis la fin des années 70, à la « crise » du travail. Avec cette « crise », qui est dès lors considérée non plus comme conjoncturelle, mais comme structurelle, et la forte augmentation du chômage qu'elle a engendrée (Rifkin 1996 ; Méda 1995), toute une série de personnes va se retrouver exclues de l'espace travail. De par la forte centralité du travail pour l'intégration dans nos sociétés, nombreuses explications rendant compte de l'exclusion - que l'accent soit mis davantage sur des approches structurelles ou processuelles (Castel 1995 ; Paugam 1997 ; De Gaulejac et Taboada-Lenoetti 1994)<sup>12</sup> - vont mettre en évidence le fait que la non-appartenance au monde du travail peut être considérée comme un facteur d'exclusion. Le fait même d'être privé de travail peut déclencher à lui seul un processus d'exclusion avec tout ce que cela peut signifier non seulement en termes de précarisation, de péjoration de l'état de santé, de pertes de liens sociaux, mais également de déficience au niveau de la construction de l'identité personnelle.

---

<sup>12</sup> Castel (1995) privilégie une approche socio-économique de l'exclusion restituée dans une perspective généalogique de l'histoire (la mise à la marge de la société devenant une question sociale dans la mesure où elle devient un enjeu collectif). A un axe économique d'intégration sur le marché du travail, il va ajouter un axe d'insertion dans des relations sociales dont la rupture conjointe exprime ce qu'il appelle la désaffiliation sociale. Par contre, Paugam (1997) et Gaulejac/Taboada-Lenoetti (1994) mettent davantage l'accent sur une explication processuelle dans laquelle l'exclusion n'est pas tant considérée comme un état, mais davantage comme une interaction entre la société et l'individu. Ces approches sont à considérer davantage comme complémentaires que concurrentes.

## L'insertion comme réponse à l'exclusion

Cette lecture de la mise à la marge de la société à travers le concept d'exclusion du marché du travail a incité à réfléchir à des réponses spécifiques pour remettre en société les personnes considérées comme exclues. Ces réponses se sont traduites par l'émergence de la notion d'insertion qui vise à pallier aux défaillances de l'intégration à un niveau principalement individuel. Autrement dit, il s'agit de remettre l'individu en société (Loriot 1999 : 8 ; Châtel et Soulet 2001 : 187). Ainsi, la notion d'insertion est mise en relation à celle de l'exclusion et elles constituent les deux pôles d'un quasi même problème.

Le terme d'insertion recouvre toutefois des formes multiples qui se croisent (comme d'ailleurs celui d'exclusion). On parle ainsi d'insertion professionnelle, d'insertion sociale et d'insertion par l'économique ou le travail (Defalvard et Lambert 1999). Toutes ces formes d'insertion se veulent être un espace transitoire et non un état stable. Ainsi, il s'agit d'assurer, par des dispositifs spécifiques, le passage notamment vers la formation ou le marché du travail quand il ne peut s'effectuer spontanément.

Reste la question de savoir comment va se traduire ce discours d'insertion au niveau des publics concernés, ainsi qu'au niveau législatif et institutionnel (notons que l'interrelation entre ces phases n'est pas linéaire ni hiérarchique). C'est ce que nous allons développer maintenant.

## Les publics, législations et institutions de l'insertion

En ce qui concerne premièrement la question de savoir comment va se traduire cette notion d'insertion au niveau de la compréhension et de la définition des publics concernés par le système de (ré)insertion, il semble que la notion de personnes dites en difficulté est souvent utilisée à l'heure actuelle<sup>13</sup>. Cette dernière renvoie à celle de publics spécifiques désignés comme difficilement employables sur le marché du travail ou, autrement dit, comme ayant une sorte de handicap socioprofessionnel qui les maintiendrait sous un seuil d'employabilité et donc exclus du monde du travail (Defourny, Favreau, Laville 1998 : 14 ; Remondi 1999 : 37)<sup>14</sup>. De ce fait, on va parler non plus seulement de handicaps physiques ou mentaux, mais sociaux, c'est-à-dire de handicaps en termes de qualification, de mobilité, de productivité ou encore de présentation (Gazier 2001 : 8). Cette évolution vers la notion de personnes en difficulté tend à supplanter l'utilisation de catégories de population, comme celle de chômeurs de longue durée. Les conceptions fondées sur le postulat de catégories sociologiques homogènes ne sont certes pas adéquates (Cunha et al., 2004), ceci notamment en regard de la multidimensionnalité des difficultés pouvant mener à des trajectoires d'exclusion. D'après la conception à la base de la notion de personnes en difficulté, il s'agit, au-delà des catégories collectives, de traiter chaque personne en fonction de ses spécificités.

Il nous semble toutefois que cette conception de personnes en difficulté est insuffisante à plusieurs titres pour comprendre la problématique de l'exclusion. D'abord, elle reste axée sur les déficits ou les déficiences de la personne en ce qui concerne son employabilité et ne prend pas en compte d'autres aspects individuels. En outre, nous pouvons craindre les effets pervers d'une certaine stigmatisation par la désignation institutionnalisée de « publics en difficulté », désignation qui risque de confronter les employeurs potentiels dans l'idée que certains segments de la population active présentent des caractéristiques objectives d'inemployabilité (Defourny, Favreau et

---

<sup>13</sup> Tel que nous le faisons d'ailleurs dans la présente recherche.

<sup>14</sup> Relevons que cette notion d'employabilité a changé de sens au cours de temps et a tendance à évoluer vers une définition prenant en compte tant les facteurs individuels qu'environnementaux (en tout cas d'un point de vue intentionnel). Voir, Weinert et al. (2001).



Laville 1998 : 14). Enfin, cette conception, en se focalisant sur l'individu et ses déficits, ne prend pas en compte l'environnement dans la compréhension de l'exclusion. En effet, les explications de l'exclusion, et plus spécifiquement des difficultés d'employabilité, procèdent en dernière analyse de facteurs individuels, plutôt que des barrières structurelles et sociopolitiques faisant obstacle à la (ré)insertion sociale et professionnelle. Par conséquent, les efforts institutionnels et les politiques sociales vont mettre l'accent sur le développement de dispositifs et de mesures de (ré)insertion en vue de maintenir et de développer les compétences des individus - conçues notamment comme un capital humain - pour compenser leurs déficits en vue de leur employabilité. Autrement dit, l'individu se définit et est doté de capitaux (renvoyant à des ressources diverses recouvrant notamment toutes les formes de capital recensées par Bourdieu) lui permettant d'entrer dans la relation marchande, c'est-à-dire de se vendre au mieux notamment sur le marché du travail (Gautié 2003 : 113). Dans cette conception, la politique sociale se préoccupe de la vie des pauvres, voire de leurs comportements (par exemple, par l'imposition de contre-prestations, voir ci-après), puisque l'exclusion relève d'explications individuelles et non pas structurelles (Wacquant 1999 : 41). Ce sont donc les pauvres qui doivent changer, plutôt que la société. Cependant, plusieurs critiques avancent que doter l'individu de capitaux ne suffit pas à la sécurisation de ses trajectoires de (ré)insertion<sup>15</sup>. Si l'on suit Sen (1992, 1999<sup>16</sup>) dans ses travaux sur le développement humain et l'analyse de la pauvreté, il avance que tous les individus n'ont pas les mêmes capacités (selon le terme anglais, les mêmes *capabilities*) à faire des choix en vue de leur bien-être<sup>17</sup>. Au-delà des capitaux, il est donc nécessaire dans cette conception de se soucier des capacités des personnes à les utiliser dans un environnement donné. En définitive, les institutions et les politiques de (ré)insertion ne devraient pas seulement s'atteler à « réparer » l'individu en difficulté, mais également tenir compte de ses capacités par rapport au contexte situé dans lequel il se trouve.

Deuxièmement, outre sa traduction en termes de personnes dites en difficulté, le concept d'insertion est devenu la référence centrale autour de laquelle se sont reconfigurées les politiques sociales de lutte contre la pauvreté et l'exclusion (Da Cunha et al. 2004). La Suisse n'échappe pas à ce paradigme de l'insertion et à son inscription législative. En effet, toute une série de dispositifs législatifs ont été adoptés ou révisés en y introduisant des dispositifs et mesures d'insertion (révision de l'assurance-chômage en 1995<sup>18</sup> ; lois sur l'aide aux chômeurs ; lois d'aide sociale ; législations spécifiques de revenus minimums) (Wyss 2000).

En outre, il est à noter que ces dispositifs et mesures d'insertion, inscrits dans les législations susmentionnées, sont souvent assortis d'une obligation d'insertion, c'est-à-dire d'une logique de contre-prestations obligatoires<sup>19</sup>. A titre d'exemple, l'assurance-chômage révisée de 1995 établit un lien direct entre le droit aux indemnités de chômage et le devoir de l'assuré de fournir une contre-prestation, notamment par sa participation à des mesures de réinsertion, sous peine de perdre ses droits à l'assurance-chômage (voir art. 30 et art. 30a de la LACI, état 2002, sur la suspension ou la privation du droit à l'indemnité). Autrement dit, l'individu ne peut bénéficier de transferts de revenu de la part de l'État qu'à condition qu'il se conforme à des obligations, notamment en matière d'imposition

<sup>15</sup> En outre, comme l'avance par exemple Wacquant (1999 : 41), si la pauvreté est due principalement aux pauvres plutôt qu'aux barrières sociales, alors c'est leur comportement qui doit changer plutôt que la société. C'est pourquoi la politique sociale se préoccupe de la vie des pauvres dont, entre autres, l'imposition du travail (*workfare*) (nous y reviendrons).

<sup>16</sup> Sen, Amartya (1992). *Inequality Re-examined*. Oxford: Oxford University Press; Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.

<sup>17</sup> Pour l'analyse des capacités comme une des composantes de la diversité humaine, voir Terzi (2003). Notons que dans sa conception des capacités, l'environnement est pris en compte, ainsi que les diverses caractéristiques des individus. Ainsi, les capacités sont entendues dans un sens plus large qu'uniquement les capacités fonctionnelles des individus et prennent compte de l'environnement dans lequel elles s'inscrivent.

<sup>18</sup> Avec la seconde révision de la loi sur l'assurance-chômage en 1995, la part des mesures dites actives du marché du travail constitue un élément central du système suisse de lutte contre le chômage.

<sup>19</sup> À l'image du *workfare*, les mesures et les programmes de contre-prestations, souvent assorties d'une obligation, se fondent sur l'idée de *work for welfare*. Tursi (1996 : 10) propose la définition suivante : « l'expression *work for welfare* (= *workfare*) contient un aspect polémique par rapport à l'utilisation inefficace et contre-productive des mesures de soutien du revenu des chômeurs et des pauvres ». A l'image du *workfare*, cette nouvelle orientation suscite pourtant des craintes qui critiquent, notamment, la création d'un marché de l'emploi parallèle ou le risque d'une stigmatisation sociale en raison de l'accent mis sur la responsabilité individuelle (Cattacin et Tattini 2002 : 815).

d'un travail (Moachon 2006). Certes, la logique de contre-prestation à la base de ces politiques n'est pas nouvelle, même si elle émerge dans un contexte nouveau de difficultés sur le marché de l'emploi auxquelles les sociétés vont apporter une réponse notamment pour éviter la trappe de l'exclusion (Van Parijs 1996 ; Châtel et Soulet 2002)<sup>20</sup>. Pensons aux anciennes institutions des hospices, les workhouses, conçues comme des organismes répressifs de contrôle social dans le but d'un changement comportemental des pauvres valides (Castel 1995 : 56). Même si ces institutions étaient quasi carcérales (Ballet 1997), elles se caractérisaient par la (re)mise dans des situations de travail de publics exclus du marché du travail.

Bien que différents régimes de contre-prestation puissent être différenciés<sup>21</sup> selon les pays où ils sont mis en application - en allant, entre autres, de contraintes plus ou moins fortes -, une des limites du *workfare* est précisément celle d'apporter une réponse univoque à une problématique complexe, éminemment multidimensionnelle qui est celle de l'exclusion (Tattini, Gianni et Cattacin 2003 : 10). Pour Wacquant (1999 : 10-40), la mutation du *welfare* au *workfare* (où l'état est conçu comme ayant un rôle punitif<sup>22</sup>) est une des conséquences des nouvelles évidences de l'idéologie ultralibérale qui guident les politiques sociales actuelles.

Enfin, outre sa traduction en termes de publics et de politiques publiques, la notion d'insertion est également devenue objet de pratiques professionnelles spécifiques. Pour satisfaire les nouvelles exigences d'insertion des politiques sociales, les autorités ont fait appel à la participation des organisations de la société civile<sup>23</sup>. Ainsi, la notion d'insertion est non seulement objet de politiques publiques, mais elle est également devenue objet de pratiques professionnelles spécifiques. Au niveau institutionnel, tout un arsenal de structures organisationnelles visant à favoriser l'insertion et la réinsertion de personnes en difficulté s'est développé également dans notre pays, que ce soit par exemple pour offrir des activités de formation, d'orientation professionnelle ou encore d'insertion par le travail.

Ainsi, certaines de ces structures se sont spécialisées plus particulièrement dans le domaine de l'insertion par l'économique ou, autrement dit, de l'insertion par le travail. Autrement dit, toute une série d'initiatives socio-économiques se sont développées notamment dans ce champ qui nous intéresse. Malgré des fonctionnements et des structures organisationnelles différents, l'appellation structure d'insertion par le travail tente d'unifier sous une même notion des pratiques institutionnelles de « mise au travail », ou mieux dit, de participation à une activité professionnelle de personnes en difficulté, ceci en vue de leur (ré)insertion. On peut cependant distinguer plusieurs catégories de structures entrant dans ce champ de l'insertion par le travail. Une façon de les schématiser est de faire la distinction entre les structures qui se situent dans un secteur marchand qui se veut non concurrentiel, auquel font par exemple appel les emplois temporaires de l'assurance-chômage qui ne doivent pas empiéter sur l'économie privée (Art. 72, 1er alinéa, LACI état 2002). D'autre part, on trouve les structures qui se situent dans un secteur davantage concurrentiel et dans lequel oeuvrent généralement les entreprises sociales. Ces dernières ont souvent trouvé leur place pour répondre à la montée du chômage de longue durée et de l'exclusion (OCDE 1999 : 8 ; Borzaga et Defourny, 2001). Toutefois, l'émergence des entreprises sociales peut être expliquée par d'autres facteurs, certains étant communs à tous les pays analysés, alors que d'autres sont plus spécifiques à un ou quelques États (Borzaga et Defourny 2001 : 352). Ces facteurs dépendent non seulement de l'environnement économique et social de chaque pays, mais également du cadre juridique et politique (OCDE 1999 : 13). À ceux-ci, d'autres ont trait

<sup>20</sup> On trouve aussi des arguments économiques et moraux en faveur du *workfare* (Cattacin, Gianni, Mänz et Tattini 2002).

<sup>21</sup> Sur les différents régimes de *workfare*, voir Cattacin, Gianni, Mänz et Tattini (2002).

<sup>22</sup> Un Etat qui est non-interventionniste en haut, notamment en matière de fiscalité et d'emploi, et intrusif et intolérant en bas, pour tout ce qui touche aux comportements publics des membres des classes populaires (Wacquant 1999 : 45).

<sup>23</sup> Par exemple, entre 1997 et 2000, les cantons suisses ont l'obligation d'offrir 25'000 places par année dans des mesures actives de l'assurance-chômage (Moachon 2006). Pour satisfaire cette exigence et éviter ainsi des pénalités financières, ils ont fait appel aux ressources de la société civile.

à des aspects dynamiques entre le contexte global et de telles initiatives et enfin, certains éléments peuvent être relatifs au fonctionnement interne de ces entreprises sociales (Delvetere et Fonteneau 2001 : 17).

En conclusion, si les thématiques de l'exclusion du marché du travail et les politiques d'insertion font l'objet de différentes études, celles sur les entreprises sociales proprement dites viennent de commencer au niveau international, ceci notamment parce que ces entreprises sont une forme relativement nouvelle de structure d'insertion par le travail. Nous allons maintenant aborder ce que sont les entreprises sociales d'insertion plus précisément.



## UN CONCEPT NOUVEAU POUR UN NOUVEL ENTREPRENEURIAT SOCIAL

Dans la présente partie, nous allons montrer que le concept d'entreprise sociale témoigne d'un développement, à travers l'Europe notamment, d'un nouveau phénomène entrepreneurial qui se focalise sur les buts sociaux. Par ailleurs, nous verrons que ce concept représente une synthèse de diverses appellations et statuts juridiques pour traduire organisationnellement ce nouveau phénomène.

### Un phénomène nouveau d'entrepreneuriat social

Avant de passer aux tentatives de définitions du concept d'entreprise sociale, la question de départ des experts du réseau EMES a été de savoir si ce que l'on nomme entreprise sociale constitue un phénomène nouveau ayant des caractéristiques innovatives ou s'il s'agit simplement d'un développement d'organisations du tiers secteur (Borzaga et Defourny 2001 : 350).

Leurs analyses vont confirmer que l'on se trouve bel et bien en présence d'un phénomène nouveau qui comporte des caractéristiques innovatives (Defourny 2001 : 11-13). Pour arriver à cette conclusion, les experts vont se baser sur les travaux classiques de Schumpeter (1954)<sup>24</sup> pour étudier dans quelle mesure ces initiatives de ce que l'on nomme entreprise sociale ont effectivement des pratiques économiques innovatives en termes de nouvelles « combinaisons », comme l'entend cet auteur dans ses travaux sur les entrepreneurs.

En effet, selon Schumpeter (1954), « *Economic development is a process of carrying out new combinations in the production process* » et les entrepreneurs sont précisément les personnes dont le rôle est de mettre en œuvre de nouvelles combinaisons<sup>25</sup>. Autrement dit, dans sa théorie, le rôle de l'entrepreneur, et donc ce qui le caractérise, est notamment de changer la routine de production de son entreprise, au moins selon l'une des combinaisons suivantes : 1) en introduisant un nouveau produit ou une nouvelle qualité de produit, 2) en mettant en place une nouvelle méthode de production, 3) en acquérant une nouvelle source de matériaux bruts, 4) en entamant de nouvelles relations au marché, 5) ou en réorganisant un secteur d'activité. Cette typologie de Schumpeter a ensuite été adaptée au tiers secteur par les experts du réseau EMES. La question a été de savoir si ces initiatives nouvelles répondent alors aux caractéristiques schumpéteriennes de l'entrepreneur.

Il ressort de l'analyse que les entreprises sociales répondent effectivement à ces caractéristiques, car elles mettent en place de nouvelles combinaisons. Que ce soit en termes de champs d'activités - pour notamment faire face à la crise des systèmes de bien-être -, de nouvelles méthodes d'organisation - par l'intégration de diverses parties prenantes dans les organes décisionnels de ces organisations -, de nouvelles relations au marché - en développant des activités économiques sur un marché souvent concurrentiel -, ou encore de nouvelles formes d'entreprise - par l'instauration dans certains pays de cadres juridiques nouveaux -, nous nous trouvons en effet en présence de nouvelles combinaisons au sens de Schumpeter. Par conséquent, ces changements nous autorisent à parler de la présence d'un nouvel entrepreneuriat, qui peut être qualifié de social, car il associe à ses pratiques économiques des dimensions sociales, telles que la distribution limitée de profits ou des prestations destinées à la collectivité.

<sup>24</sup> Voir notamment SCHUMPETER, Joseph (1954) [1942]. *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*. Paris : Payot.

<sup>25</sup> Cette théorie schumpéterienne met l'accent sur le rôle des leaders dans la genèse et le développement de telles organisations. C'est une vision théorique parmi d'autres. Cependant, ce qui nous intéresse dans son utilisation est de savoir si les entreprises sociales sont des pratiques économiques nouvelles et non pas d'identifier ici leurs conditions d'émergence et de développement.

En conclusion, il semble donc que ces initiatives développées dans le tiers secteur peuvent être considérées comme un nouvel entrepreneuriat social, de par leur combinaison de pratiques économiques innovatives avec des dimensions sociales. Ce phénomène identifié, les auteurs se sont dès lors penchés sur sa traduction par le concept d'entreprise sociale.

## Un nouveau concept pour ce phénomène : l'entreprise sociale

C'est effectivement très souvent sous le concept général d'entreprise sociale - bien que le débat terminologique sur sa définition ne soit pas encore terminé - que peuvent être regroupées ces initiatives entrepreneuriales du tiers secteur dont nous venons de parler.

Cette notion nouvelle d'entreprise sociale est encore peu institutionnalisée dans les pays de l'OCDE. En effet, les études menées au niveau international témoignent de la difficulté de cerner l'entreprise sociale sous une forme « réglementaire » et, en conséquence, d'établir des comparaisons permettant de mesurer leur importance notamment en termes économiques. En d'autres termes, le concept d'entreprise sociale est encore peu inscrit dans des textes légaux ou des documents officiels de l'action publique de divers pays. Il ressort toutefois que cette notion représente une synthèse des différents termes utilisés aux niveaux nationaux, par exemple les entreprises socio-économiques en Autriche, les coopératives avec des buts sociaux en Espagne, les coopératives sociales en Italie ou encore les entreprises d'insertion en France (Clément et Gardin 2001 ; Borzaga et Defourny 2001). Nous donnons ci-après quelques exemples plus détaillés de ces appellations différentes selon les pays<sup>26</sup> :

En Belgique, les entreprises sociales se déclinent autour de deux types de structures : les entreprises d'insertion, étiquetées comme telles depuis la fin de l'année 1998 pour la Wallonie, et en 1999 pour la région bruxelloise, ainsi que les entreprises de formation par le travail, agréées en 1995 (Zuin et al. 2002 : 8). En ce qui concerne les entreprises d'insertion belges, leur originalité est d'avoir demandé à bénéficier d'un statut juridique qui lie à la fois l'utilité sociale de leur travail (nouveaux secteurs d'activité, réinsertion de personnes anciennement au chômage) et la possibilité de jouir de leurs buts commerciaux. Ce fut chose faite avec l'obtention d'une entité juridique originale, la société à finalité sociale (SFS). Aujourd'hui, plusieurs entreprises d'insertion ont opté pour cette forme d'entreprise, qui a été rendue obligatoire par la loi pour obtenir un agrément. Le statut de société à finalité sociale exige certaines conditions, dont notamment le fait de mentionner que les sociétés ne cherchent aucun bénéfice patrimonial, de définir précisément les buts sociaux, ainsi que de prévoir la politique d'affectation des profits<sup>27</sup>.

En Italie, les entreprises sociales ont choisi un statut coopératif, le seul leur permettant de joindre l'économie et des objectifs sociaux (Zuin et al. 2002 : 8). La loi italienne de 1991 sur les coopératives sociales donne un cadre juridique à ce phénomène déjà développé et en accélération croissante. Aux coopératives de type A est dévolu un rôle de gestionnaire de services sanitaires et sociaux (pour les personnes âgées, mineurs, handicapés, toxicomanes, etc.); aux coopératives de type B est attribuée une mission d'insertion de personnes en . Les coopératives de type B tendent à offrir aux personnes défavorisées un travail stable (coopérative d'insertion en contrat de durée indéterminée) en les aidant à s'intégrer dans le marché du travail, ceci après une période de formation par le travail. Les types de travailleurs en insertion dans les coopératives sociales sont principalement les handicapés physiques, les handicapés mentaux, les adolescents, les prisonniers, les toxicomanes, les immigrés et les adultes défavorisés. Les coopératives de type B bénéficient d'incitations financières régionales (idem 2002 : 12). En outre, un quota des marchés publics leur est réservé.

---

<sup>26</sup> Ces exemples sont tirés du travail de Zuin et al. (2002) faisant partie du peu d'études existant en Suisse sur les entreprises sociales. Notons que nous n'avons pas mis à jour ces informations.

<sup>27</sup> Pour des travaux récents sur le cas de la Wallonie, voir notamment Nyssen (2005).

En France, les formes juridiques utilisées par ces expériences d'entreprises sociales sont principalement associatives, quelquefois mixtes par le couplage entre une association et une filiale ayant le statut de société commerciale (Zuin et al. 2002 : 12). À l'instar de la différenciation faite en Italie au sein des coopératives sociales, on peut distinguer schématiquement deux types d'entreprises sociales en fonction de leurs activités accomplies : les entreprises sociales d'insertion par l'économie et les entreprises sociales produisant des biens et services ayant une utilité sociale ou collective. Les entreprises sociales qui gèrent le processus d'insertion (entreprises d'insertion, associations intermédiaires, régies de quartier, etc.) ont été progressivement reconnues en France depuis le milieu des années 80. En ce qui concerne plus particulièrement les entreprises d'insertion, celles-ci relèvent de la loi de 1989 qui prévoit qu'elles embauchent, pour une période déterminée de deux ans maximum, des personnes rencontrant des difficultés particulières d'insertion, notamment les jeunes de moins de 26 ans. En ce qui concerne leur financement, si leur taux d'autofinancement oscille entre 70 et 80%, ces structures restent dépendantes des financements publics complémentaires qui compensent partiellement les surcoûts de l'insertion (improductivité, rotation des travailleurs en insertion qui restent deux ans au maximum) grâce aux conventions des postes d'insertion, aux exonérations sociales et au financement de l'accompagnement social.

En ce qui concerne une reconnaissance juridique spécifique aux entreprises sociales, l'idée d'un statut d'utilité sociale a été discuté en France avec la mission qui a été confiée à Lipietz. Selon lui, il s'agirait d'attribuer un label commun sur l'ensemble de ces statuts en accordant une série de prérogatives fiscales (idem 2002 : 16).

Au Royaume-Uni, le nombre d'entreprises d'insertion n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Les entreprises sociales anglaises ne bénéficient cependant pas d'une législation spécifique, ni d'avantages fiscaux particuliers, ce qui les amène à adopter différentes formes juridiques.

Par ces exemples, on constate que le concept d'entreprise sociale prend des appellations variées selon les pays, mais également au sein d'un même contexte national. Cette diversité est imputable aux disparités législatives, administratives et socioculturelles des différents pays (OCDE 1999 : 8). On peut également relever que les entreprises sociales ont non seulement des appellations variées, mais que celles-ci sont liées aux statuts juridiques empruntés, qui sont différents selon les pays en fonction notamment de leur type d'activités, de la législation en vigueur et des formes organisationnelles les plus répandues. Par exemple, certaines entreprises sociales sont devenues des structures commerciales, d'autres ont épousé la forme coopérative pour disposer d'une base de gestion solide et certaines ont même un statut légal spécifique aux entreprises sociales comme c'est le cas en Belgique (OCDE 1999 : 8).





## DÉFINITIONS DE L'OCDE ET DE L'EMES DES ENTREPRISES SOCIALES

Ce concept d'entreprise sociale identifié, il s'agit maintenant de le définir plus précisément. Pour construire notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse, nous nous sommes tout d'abord appuyées sur des études internationales existantes en la matière, notamment celles de l'OCDE et de l'EMES.

Avant de présenter les définitions de ces deux études sur ce qu'est une entreprise sociale, disons d'abord quelques mots sur la construction de ces définitions internationales.

### Construction des définitions internationales

Plusieurs travaux ont essayé de définir les contours de cette notion d'entreprise sociale. Il y a d'abord ceux menés par l'OCDE et par le réseau EMES. Mais d'autres experts nationaux, comme le Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI) en France - qui regroupe les Unions Régionales des Entreprises d'Insertion (UREI) et les Unions Régionales des Structures d'Insertion par l'Économique (URSIE) -, ainsi que le Collectif des entreprises d'insertion du Québec (2000), ont également travaillé sur des critères de définition des entreprises sociales. Toutefois, une définition universelle et communément admise n'existe pas vraiment (OCDE 1999 : 10). Ceci tient au fait que les entreprises sociales ont des appellations et des formes juridiques variées et que cette notion est encore peu institutionnalisée. En raison du flou dans les définitions, il n'est pas aisé de cerner ces initiatives et en conséquence de donner une appréciation de leur nombre exact.

Dans la présente recherche, nous allons principalement retenir les critères développés par l'OCDE et l'EMES. En effet, ces deux recherches font particulièrement référence de par l'ampleur territoriale des investigations menées (Clément et Gardin 2000 : 2).

Faute de pouvoir identifier de manière précise une entreprise sociale par sa forme juridique, les définitions de l'OCDE et de l'EMES se bornent plutôt à en illustrer les fonctions (OCDE 1999 : 11). Autrement dit, l'approche fonctionnelle semble être l'outil d'analyse le plus pertinent en raison de l'extrême variété des formes juridiques que les entreprises sociales recouvrent dans les différents pays. Il s'agissait alors de trouver une définition des entreprises sociales capable de rassembler, à partir de critères ou dénominateurs communs, les différentes expériences nationales d'entrepreneuriat social (Borzaga et Defourny 2001 : 350).

### Définition de l'OCDE

L'emploi du concept d'entreprise sociale utilisé par l'OCDE fait référence à l'un des premiers ouvrages paru sur la question et publié en 1994 à l'initiative de la Fondation Roi Baudouin (OCDE 1999 : 8). L'expression entreprise sociale y signifie des expériences s'inscrivant dans une dynamique entrepreneuriale, combinant ressources marchandes et non marchandes, en vue d'une insertion de travailleurs faiblement qualifiés. Depuis lors, ce terme a pris une signification extensive au point d'inclure des organisations poursuivant un but social et n'employant pas de personnes en difficulté. Ainsi, les experts de l'OCDE estiment que la définition de l'entreprise sociale englobe aussi les organisations privées à but non lucratif fournissant des services sociaux ou agissant pour l'intérêt collectif dans le cadre d'une démarche entrepreneuriale (idem 1999 : 9).

À partir de là, l'essai de définition suivant a été élaboré par l'OCDE (1999 : 9) : « les entreprises sociales constituent des entités juridiques différentes, organisées autour d'une démarche entrepreneuriale, qui poursuivent à la fois des objectifs sociaux et économiques ». A cette acceptation large de l'entreprise sociale, l'OCDE (idem : 11) va ajouter quelques points clés :

- Des formes juridiques variables selon les différents pays.
- Des activités organisées autour d'une démarche entrepreneuriale.
- Une utilisation du profit dégagé pour réaliser les buts sociaux de l'entreprise et non pour rémunérer le capital. Le but de l'entreprise n'est donc pas la maximisation des profits en vue de la rémunération du capital.
- Une participation des parties prenantes (stakeholders) plutôt que des actionnaires (stockholders).
- Des objectifs économiques et sociaux.
- Une innovation économique et sociale.
- Un respect des règles du marché.
- Une recherche de la viabilité économique. Ceci signifie que les entreprises sociales viables sont celles capables d'équilibrer leur budget grâce à l'alliance de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires par le biais des meilleures combinaisons possible<sup>28</sup>. Il s'agit donc d'un financement mixte (public et privé).
- Un financement mixte avec un degré élevé d'autofinancement. Notons que les pourcentages du mixage entre les financements publics et privés varient entre autres selon l'activité de l'entreprise sociale et le contexte national. Des prestations d'entreprises sociales peuvent être prises en charge financièrement par le secteur public ou, au contraire, être laissées majoritairement à l'initiative et à la charge des entreprises sociales.
- Des activités principales qui sont l'insertion de publics en difficulté sur le marché du travail par le biais d'une formation (souvent sur le tas) et/ou une réponse à des besoins collectifs insatisfaits à travers la production de biens et services, que ces biens et services soient des activités traditionnelles ou des activités nouvelles répondant à des demandes sociétales.
- Activités à haute intensité de main-d'œuvre.

Selon Clément et Gardin (2000 : 3), cette tentative de définition de l'OCDE, complétée par des points clés, montre bien la difficulté qu'il y a à réduire ce concept d'entreprise sociale à une simple définition qui engloberait toutes les expériences de ce type.

---

<sup>28</sup> Nous reviendrons ultérieurement sur ces notions de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires.

## Définition de l'EMES

Comme nous l'avons annoncé plus haut, l'EMES est une plate-forme qui réunit des chercheurs des quinze pays de l'Union européenne et dont les initiales signifient l'émergence des entreprises sociales en Europe, réponse novatrice à l'exclusion sociale en Europe.

Les critères de définition d'une entreprise sociale retenus par l'EMES nous semblent plus intéressants que ceux de l'OCDE, car ils nous semblent plus opérationnels. La définition de l'EMES distingue, d'une part, des critères économiques et, d'autre part, des critères sociaux définissant les entreprises sociales. Nous allons commencer par les critères économiques qui opérationnalisent surtout la dynamique entrepreneuriale de ces organisations :

- Une activité continue de production de biens et services (Defourny 2001 : 17). Les entreprises sociales n'ont normalement pas comme activité principale la défense d'intérêts, ni la redistribution d'argent (comme c'est le cas de beaucoup de fondations), mais elles sont directement impliquées, d'une manière continue, dans la production de biens et l'offre de services aux personnes. Autrement dit, l'activité productive représente une des principales raisons d'être des entreprises sociales.
- Un degré élevé d'autonomie (Defourny 2001 : 17). Les entreprises sociales sont généralement créées volontairement par un groupe de personnes et elles sont gérées par ces personnes dans le cadre d'un projet autonome. Elles peuvent dépendre de subsides publics, mais ne sont pas dirigées, que ce soit directement ou indirectement<sup>29</sup>, par des autorités publiques ou d'autres organisations (fédérations, entreprises privées). Elles ont le droit tant de faire entendre leur voix (voice), que de mettre un terme à leurs activités (exit)<sup>30</sup>.
- Un niveau important de prise de risque économique (Defourny 2001 : 17). Les créateurs d'une entreprise sociale assument totalement ou partiellement le risque inhérent à leur initiative. Même si les modes de subsidiation publique ne garantissent pas nécessairement des financements stables, le degré de risque économique rencontré par une entreprise sociale est surtout lié à la proportion des ressources marchandes issues de la vente de biens et/ou services sur un marché par rapport aux recettes totales (Davister et al. 2003 : 23). Plus les entreprises sociales sont orientées vers des opportunités de marché, plus le type de risque s'apparente à celui des entreprises privées traditionnelles. Ainsi, à l'inverse de la plupart des institutions publiques, la viabilité financière des entreprises sociales dépend notamment des efforts consentis et concrétisés pour assurer à l'entreprise des ressources suffisantes.
- Un niveau minimum d'emplois rémunérés (Defourny 2001 : 17). Tout comme les organisations sans but lucratif traditionnelles, les entreprises sociales peuvent faire appel à des ressources tant monétaires que non monétaires, et dans ce sens à des travailleurs rémunérés comme à des bénévoles. Cependant, l'activité économique de l'entreprise sociale requiert un niveau minimum d'emplois rémunérés.

<sup>29</sup> Ultérieurement, nous allons nuancer cet énoncé.

<sup>30</sup> Sur ce concept, voir notamment HIRSCHMAN, Albert O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty : Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge : Mass.

À ces quatre critères économiques, cinq attributs additionnels ont été retenus pour rendre compte de la dimension sociale de ces entreprises :

- Une finalité explicite au service de la collectivité (Defourny 2001 : 17). Un des principaux buts des entreprises sociales est de servir la communauté (par exemple, par la récolte et le recyclage de déchets d'une région) ou un groupe spécifique de personnes (par exemple, par l'insertion professionnelle de personnes handicapées).
- Une initiative émanant d'un groupe de citoyens (Defourny 2001 : 17). Les entreprises sociales résultent d'une dynamique collective impliquant des personnes appartenant à une communauté ou à un groupe partageant un besoin ou un objectif bien défini.
- Un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital (Defourny 2001 : 17). Contrairement aux entreprises privées à but lucratif où le pouvoir de décision est lié à l'importance du capital investi, les entreprises sociales respectent généralement le principe de « un membre, une voix », ou tout au moins un processus de décision dans lequel les droits de vote au sein de l'organe détenant le pouvoir de décision ultime ne sont pas répartis en fonction d'éventuelles participations au capital.
- Une dynamique participative impliquant différentes parties prenantes (Defourny 2001 : 18). Plus particulièrement, la représentation et la participation de diverses parties (dont les clients) et une gestion démocratique sont des caractéristiques importantes des entreprises sociales.
- Une distribution limitée des profits éventuels (Defourny 2001 : 18). Les entreprises sociales n'incluent pas seulement les organisations qui se caractérisent par une contrainte totale de non-distribution des profits, mais aussi des organisations, comme les coopératives ou les mutuelles dans certains pays, qui peuvent distribuer des profits de manière limitée, évitant ainsi un comportement de maximisation des profits.

En conclusion, il faut relever que tant l'étude de l'OCDE que celle du réseau EMES prennent en considération deux types d'entrepreneuriat social ou, plus précisément, deux champs d'activités des entreprises sociales : d'une part, les entreprises sociales produisant des biens et services ayant une utilité sociale ou collective (mais n'employant pas des personnes en difficulté) et, d'autre part, les entreprises sociales qui pratiquent l'insertion par le travail<sup>31</sup>. Dans notre présente recherche, ce sont uniquement les entreprises sociales entrant dans le champ de l'insertion par le travail qui nous intéressent.

Partant de ces critères de définition, l'OCDE et l'EMES fournissent de multiples exemples d'initiatives pouvant s'inscrire dans ce concept d'entreprise sociale. Leurs recherches ont montré que dans tous les pays analysés (soit les pays européens et ceux de l'OCDE), des organisations sont concernées par cette définition et que de ce fait les entreprises sociales représentent bel et bien un phénomène commun. Autrement dit, plusieurs initiatives vont s'inscrire dans cette notion nouvelle d'entreprise sociale : certaines en s'identifiant et en utilisant le concept même d'entreprise sociale (d'autant plus qu'il est en vogue par rapport au terme dynamique d'entreprise), d'autres en entrant dans cette catégorie sans se revendiquer comme telle (en tout cas dans un premier temps).

---

<sup>31</sup> Ces deux champs d'activité peuvent se combiner.

---

## DÉFINITION DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE

### Pourquoi une définition propre à notre pays

Après avoir analysé ce qui se dit ailleurs, soit au niveau international, sur ce qu'est une entreprise sociale, nous avons élaboré notre propre définition pour les entreprises sociales d'insertion de notre pays. Cette construction d'une définition propre au cas suisse est nécessaire pour plusieurs raisons que nous avons évoquées en partie plus haut.

Premièrement, aucune définition de ce concept d'entreprise sociale n'existe dans notre pays. Même si les initiatives en matière d'insertion par le travail, qui se reconnaissent dans cette notion, se multiplient, il n'existe pas de définition formelle de l'entreprise sociale d'insertion dans les diverses politiques publiques.

Deuxièmement, les recherches européennes et celles de l'OCDE ont montré que les entreprises sociales ont des spécificités qui varient selon les pays, et au sein même d'un contexte national. Par conséquent, nous pouvons supposer que les entreprises sociales suisses ont également leurs caractéristiques qui rendent nécessaire une réflexion sur une définition propre à notre contexte. Ceci est d'autant plus important que les définitions adoptées au niveau international ne sont pas entièrement unanimes sur les critères à retenir pour qualifier les entreprises sociales.

Troisièmement, l'OCDE et l'EMES prennent en considération deux types d'entreprises sociales ou, plus précisément, deux champs d'activités dans lesquels les entreprises sociales sont engagées. D'une part, les entreprises sociales d'insertion par le travail qui engagent des personnes en difficulté. D'autre part, les entreprises sociales produisant des biens et services sur un marché ayant une utilité sociale ou collective, mais n'employant pas des personnes en situation d'exclusion. Étant donné que notre recherche ne s'intéresse qu'aux entreprises sociales d'insertion par le travail, les critères de définition que nous allons élaborer devront plus particulièrement rendre compte de la spécificité de ce type de structures.

Enfin, la reconnaissance des entreprises sociales passe par des critères de définition permettant de qualifier ce qu'elles sont. Par exemple, le gouvernement québécois a adopté un cadre de reconnaissance des entreprises d'insertion et de leur financement qui se base sur des critères de définition (mission d'insertion sociale et professionnelle, sans but lucratif, emploi de salariés, commercialisation de biens ou services produits, lien avec le milieu local, personnes en situation d'exclusion, approche globale des personnes en situation d'exclusion, suivi individualisé) permettant de juger ce qu'est un organisme d'entreprise d'insertion.

### Notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse

#### Construction de notre définition de travail

Avant d'aborder nos critères de définition, nous allons brièvement rendre compte de la façon dont nous avons construit notre propre définition des entreprises sociales d'insertion et de quelques précautions méthodologiques.

Premièrement, il est important de mentionner que la démarche que nous avons adoptée est celle utilisée par l'OCDE et l'EMES. Il s'agissait de trouver des critères de définition d'une entreprise sociale d'insertion idéal-typique<sup>32</sup>. Ceux-ci doivent être capables de rassembler une partie importante des réalités en la matière. À partir des critères ou dénominateurs communs définis, il s'agissait ensuite d'identifier les structures d'insertion par le travail susceptibles d'être intégrées sous notre terme d'entreprise sociale d'insertion. Comme mentionné plus haut, il est clair que le nombre d'entreprises sociales d'insertion répertoriées dépend de la définition retenue. En outre, une telle définition devient un enjeu politique pour promouvoir et soutenir les entreprises sociales. En définissant les organisations qui sont dedans ou dehors cette définition, on voit les effets d'une telle imposition sur la mise en oeuvre politique ou la possibilité d'avoir accès à des fonds, des informations, des réseaux ou autres.

Deuxièmement, il faut encore préciser que cet ensemble de critères définissant une entreprise sociale idéal-typique est considéré comme formant une définition de travail. En d'autres termes, cette première définition a été construite en guise de base de travail et, en tant que telle, elle reste sujette à révision. Cependant, à l'expérience des structures d'insertion identifiées comme entrant dans cette définition, ce cadre conceptuel s'est révélé assez robuste. Cela étant, nous n'avons aucune prétention à ce que cette définition devienne définitive, car, comme toute catégorisation, elle reste emprisonnante et exclusive. Notre but dans cette présente recherche est uniquement de rendre compte du phénomène encore peu étudié des entreprises sociales d'insertion en Suisse.

Troisièmement, les critères que nous avons choisis pour notre définition reprennent en partie ceux de l'EMES et sont précisés par des éléments qui nous semblent davantage spécifiques aux structures d'insertion par le travail dans lesquelles entrent les entreprises sociales d'insertion analysées. Si nous ne reprenons qu'en partie les critères définis par l'étude de l'EMES, c'est d'abord parce que certains de leurs critères nous semblent difficiles à vérifier, c'est-à-dire qu'ils devraient être davantage opérationnalisés et que leur vérification immédiate n'est pas aisée par notre méthode choisie de « boule de neige ». Ensuite, d'autres critères de l'EMES sont non spécifiques aux entreprises sociales d'insertion. Ceux que nous n'avons pas retenus sont : un degré élevé d'autonomie<sup>33</sup>, une initiative émanant d'un groupe de citoyens, un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital<sup>34</sup> et une dynamique participative impliquant diverses parties prenantes dans la gestion des structures concernées<sup>35</sup>.

Enfin, certains critères rejetés par l'OCDE et l'EMES dans leur définition des entreprises sociales ne seront également pas retenus par nos soins. Ces critères sont la caractérisation des entreprises sociales par leur statut juridique et celui d'entreprise sans but lucratif (au sens strict). Si nous n'avons pas repris le premier critère, c'est que les entreprises sociales de notre pays n'ont pas de statut juridique spécifique ; elles peuvent en effet prendre les différentes formes légales existant dans les législations. De ce fait, ne pas nous limiter à une forme légale nous permettra de mieux appréhender dans notre recherche les dynamiques des entreprises sociales, ceci d'autant plus que certaines peuvent changer de statut juridique au cours de leur développement. Quant au critère sans but lucratif, interprété dans un sens strict, les organisations du tiers secteur en Europe, comme les entreprises sociales, sont susceptibles de distribuer des profits de façon limitée. Pour notre définition des entreprises sociales, nous

<sup>32</sup> Étant donné que notre définition est idéal-typique, elle n'a pas la prétention de saisir la totalité des critères des entreprises d'insertion en Suisse. Une définition de l'ordre de l'idéal type signifie que c'est une construction intellectuelle qui accentue des données et des faits du réel, mais dont on ne rencontre pas l'équivalent sur le terrain (Lemaitre et al. 2005).

<sup>33</sup> Pour une opérationnalisation de ce concept, remplacé par le concept de marge de manœuvre laissée à une organisation dans la mise en oeuvre d'une politique publique, voir le rapport du Conseil Économique et Social (2001) qui parle de contrôle par les pouvoirs publics, de modalités de financement et de sa stabilité, ainsi que de cadre réglementaire.

<sup>34</sup> Étant donné le nombre élevé de pratiques concernant ce critère, nous n'allons pas en tenir compte dans notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse. En outre, ce critère peut être démenti, du moins au plan formel, dans le cas d'entreprises sociales qui ont emprunté des statuts juridiques commerciaux.

<sup>35</sup> Ce critère retenu par l'OCDE et l'EMES semble moins identifiable dans son principe que dans son application concrète. Nous y reviendrons plus loin.

allons donc retenir le critère de distribution limitée des profits pour ne pas exclure celles qui auraient adopté une forme légale qui permet une telle distribution, comme dans le cas de coopératives ou de mutuelles.

### Les critères de définition retenus

Les critères que nous avons élaborés pour notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse sont des critères d'exclusion, c'est-à-dire qui distinguent les entreprises sociales d'autres structures d'insertion par le travail, mais aussi parfois des critères d'inclusion, c'est-à-dire qui incluent d'autres organisations du tiers secteur.

Nous allons maintenant présenter les éléments que nous avons retenus en commençant par ceux qui sont de nature économique.

L'activité principale de l'entreprise sociale se concentre de manière continue sur la production et la vente de biens et de services sur un marché souvent concurrentiel

Ce critère, qui est repris de l'EMES, est l'un de ceux qui caractérisent le mieux les spécificités des entreprises sociales. En effet, ces dernières sont directement impliquées, de manière continue, dans la production et la vente de biens ou l'offre de services sur un marché. Ce critère permet de différencier les entreprises sociales notamment de certains ateliers pour personnes handicapées et d'autres institutions sociales qui se focalisent sur le travail comme activité occupationnelle ou thérapeutique et non pas sur un travail productif. En outre, il permet de les distinguer des programmes d'emplois temporaires organisés dans le cadre de la loi sur l'assurance-chômage (LACI) qui doivent œuvrer dans des segments d'activités non concurrentiels pour éviter une concurrence déloyale avec les entreprises commerciales (Dunand 2004 : 35). D'ailleurs, selon plusieurs avis, cette clause de non-concurrence n'est pas sans poser de problèmes, puisque les activités proposées aux bénéficiaires sont parfois éloignées du marché de l'emploi, ce qui n'est pas vraiment une façon de préparer les chômeurs à leur (ré)insertion. Ainsi, les entreprises sociales partent du postulat selon lequel leurs bénéficiaires développent davantage leurs capacités et compétences en leur proposant une expérience de travail dans un réel contexte de production et de vente, et non pas un travail comme activité thérapeutique ou occupationnelle éloigné des exigences du marché ordinaire (nous reviendrons sur ce postulat dans notre chapitre L). Ce surplus de compétences devrait augmenter les chances de réinsertion des bénéficiaires.

Ce critère a été opérationnalisé par des indicateurs (certes pas exhaustifs) nous permettant de faire le repérage sur le terrain d'entreprises sociales d'insertion s'inscrivant dans notre définition. Comme indicateurs ont été choisis, d'une part, l'existence d'ateliers et/ou de programmes<sup>36</sup> d'entreprise sociale qui produisent et vendent de façon continue des biens et services sur un marché souvent concurrentiel et, d'autre part, les types ou les secteurs d'activités économiques proposés par les ateliers et/ou programmes d'entreprise sociale.

---

<sup>36</sup> Nous parlerons de programme quand, au sein d'une même organisation, on trouve différentes catégories de personnes en (ré)insertion (chômeurs, etc.) relevant de régimes de protection sociale auxquels elles peuvent être affiliées.

### Existence d'un minimum d'emplois rémunérés

Ce critère, qui est également repris de l'EMES, met en évidence le fait que l'activité économique continue de l'entreprise sociale requiert un niveau minimum d'emplois salariés. Ce critère exclut les activités qui sont basées uniquement sur le bénévolat. Il sera mesuré dans notre enquête de terrain par le nombre de collaborateurs permanents qui sont salariés de l'entreprise sociale (personnel administratif, personnel d'accompagnement social, personnel d'encadrement professionnel, formateurs d'adultes) et par leur profil de formation.

### Assumer une prise de risque économique (impliquant un certain autofinancement par la vente de biens et services sur un marché)

Ce critère est également basé sur l'étude de l'EMES. Les entreprises sociales évoluent dans un monde de production réelle, c'est-à-dire qu'elles génèrent des revenus autonomes (donc un autofinancement) provenant des ventes de biens et services commercialisés. Le degré de risque économique rencontré par une entreprise sociale est par conséquent surtout lié à la proportion des recettes issues de la vente de biens et/ou services sur un marché par rapport aux recettes totales provenant de ressources non marchandes et non monétaires.

Pour mesurer ce critère, nous allons procéder par la négative. Premièrement, si l'on ne trouve ni de garantie de déficit<sup>37</sup>, ni de subventions, alors nous pouvons dire qu'il y a une pleine prise de risque économique par l'entreprise sociale. Deuxièmement, s'il y a des subventions, il est nécessaire d'analyser notamment leur montant et leur type. Par exemple, s'agit-il d'un subventionnement institutionnel (infrastructure, matériel, etc.) ou alors d'un subventionnement lié aux activités d'insertion, c'est-à-dire proportionnel au nombre de personnes fréquentant le programme d'entreprise sociale ou proportionnel au nombre de journées ou d'heures durant lesquelles les bénéficiaires sont actifs dans le programme ? Troisièmement, s'il y a une garantie de déficit non plafonnée, on peut dire que le critère de prise de risque économique n'est alors plus rempli.

Les indicateurs que nous avons retenus pour ce critère sont les suivants : les revenus provenant de la vente de biens et/ou services des entreprises sociales et leur part dans les recettes totales, l'existence de subventions, leurs types et leurs montants, et enfin l'existence d'une garantie de déficit et son niveau de plafonnement.

### Existence d'un rapport de travail entre les bénéficiaires et les employeurs des entreprises sociales

Ce critère, non verbalisé en tant que tel par les études internationales que nous avons analysées, nous permet de spécifier les entreprises sociales entrant dans le domaine de l'insertion par le travail. En outre, il découle du fait que les entreprises sociales se veulent être une réelle entreprise en offrant un travail productif. Ainsi, les rapports entre les bénéficiaires et l'entreprise sociale sont régis par des rapports de travail. Cet élément nous aide notamment à différencier les entreprises sociales d'insertion d'institutions sociales qui utilisent le travail uniquement comme une activité thérapeutique ou occupationnelle et non pas pour produire et vendre des biens et services sur un marché.

---

<sup>37</sup> Une garantie de déficit peut toutefois être plafonnée (à ce moment-là, il s'agit de calculer à combien de pourcentage du chiffre d'affaires de l'entreprise elle s'élève).



Ce rapport de travail va être mesuré par l'existence de divers types de contrats qui lient les bénéficiaires à l'entreprise sociale (contrat de travail<sup>38</sup>, contrat de stage ou accord sur les objectifs professionnels<sup>39</sup>), ainsi que le type et le montant de la rémunération (salaire, indemnités, etc.) des bénéficiaires au sein des entreprises sociales d'insertion.

Ces critères économiques présentés, nous allons maintenant aborder les critères qui sont davantage de nature sociale.

#### Distribution limitée des éventuels bénéfices aux possesseurs du capital

Comme nous l'avons déjà mentionné plus haut, le critère « sans but lucratif » risque d'exclure des entreprises sociales qui ont des statuts juridiques permettant une distribution limitée des profits, comme c'est le cas en Europe. Plus que le fait de réaliser ou non du profit, c'est davantage son utilisation qui distinguerait les initiatives du tiers secteur de celles du secteur privé à but lucratif (Develtere et Fonteneau 2001 : 23).

Par conséquent, nous allons mesurer ce critère en regardant le mode de distribution des bénéfices, à savoir si les éventuels bénéfices d'exploitation dégagés sont réinvestis au service de la mission de (ré)insertion de l'entreprise et non pour la rémunération des possesseurs du capital.

#### Insertion par le travail de personnes en difficulté

La mission sociale de l'entreprise sociale est l'insertion par le travail de personnes en difficulté<sup>40</sup> ou, autrement dit, leur participation à une activité professionnelle. Les activités productives sont d'abord des moyens pour des buts sociaux. Ces personnes en difficulté ont souvent besoin d'une étape de transition (en l'occurrence une activité professionnelle encadrée) pour soutenir leur processus de retour ou d'accès au monde du travail, ou tout au moins la prévention de leur marginalisation.

Les indicateurs que nous avons retenus pour mesurer ce critère qui spécifie le champ de l'insertion par le travail sont : le type de bénéficiaires que l'on trouve dans les entreprises sociales, notamment en fonction de leurs statuts administratifs relevant de divers régimes de protection sociale ; le nombre de places pour ces personnes au sein de l'entreprise sociale ; ainsi que la durée de séjour des bénéficiaires prévue par les divers contrats les liant à l'entreprise sociale<sup>41</sup>.

#### Encadrement professionnel et accompagnement psychosocial à disposition des bénéficiaires

Même si l'un des critères de l'entreprise sociale est la prise de risque économique (assurer une partie de ses revenus grâce à la vente de biens et de services), il n'en demeure pas moins que pour remplir sa mission sociale d'insertion par le travail ce type d'entreprise consacre du temps à l'encadrement professionnel et au suivi psychosocial des bénéficiaires qui peuvent avoir des difficultés diverses en plus de leur exclusion du marché du travail. Autrement

<sup>38</sup> En général, un contrat de travail typique d'une entreprise privée traditionnelle remplit plusieurs éléments dont : 1) le domaine d'activité, 2) l'entrée en fonction de l'employé, 3) le temps d'essai, 4) la résiliation, 5) la rémunération, dont le salaire et les cotisations sociales, 6) la gratification, 7) les frais, 8) le temps de travail, 9) les vacances, 10) les heures supplémentaires, 11) une occupation annexe, 12) la durée du contrat, 13) le for juridique (Naville 2002 : 7).

<sup>39</sup> Ce type de contrat est valable, nous semble-t-il, pour les emplois temporaires entrant dans le cadre de l'assurance chômage (LACI).

<sup>40</sup> Nous utilisons les termes de personnes en difficulté, de bénéficiaires, d'usagers, de participants ou encore de personnes en situation d'exclusion du marché du travail comme des synonymes. Nous n'entrons pas dans les critiques liées à ces termes.

<sup>41</sup> Nous n'avons pas investigué la durée de séjour réelle des bénéficiaires au sein des entreprises sociales et sa différence avec la durée prévue par les contrats.

dit, les entreprises sociales leur offrent la possibilité de se confronter à des réalités de travail très concrètes tout en bénéficiant d'un appui par des travailleurs sociaux ou d'autres professionnels (Dupont 1994 : 20).

En effet, les entreprises sociales engagent souvent des bénéficiaires qui ne pourraient certainement pas développer les compétences professionnelles nécessaires à la (ré)insertion en emploi (tant des compétences générales<sup>42</sup> que des compétences spécifiques) sans être soutenus dans d'autres comportements et attitudes d'ordre personnel et/ou social notamment en lien avec l'insertion en emploi (par exemple, l'estime de soi, la confiance en ses moyens, la responsabilisation, etc.). Il ne s'agit pas d'aspects personnels et/ou sociaux qui entrent dans le cadre d'une psychothérapie, mais d'une intervention continue, intégrée dans le déroulement des activités quotidiennes et fondée sur la dynamique provoquée par la situation de travail (comme l'avance aussi le Département de l'emploi, solidarité sociale et famille 2004 : 11). Des soutiens qu'une entreprise privée classique (soit à but lucratif) n'a pas pour but premier d'offrir, alors que l'entreprise sociale se veut être un outil économique au service d'un projet social et la personne est au cœur de ses actions. Au total, l'approche d'intervention des entreprises sociales est globale puisqu'elle s'adresse autant à leurs aspects personnels, sociaux que professionnels entrant dans un parcours d'insertion individualisée (soit centré sur les besoins des participants)<sup>43</sup>.

En outre, l'intervention s'inscrit également dans un processus de valorisation des personnes bénéficiaires en voulant leur offrir des rôles sociaux reconnus notamment par des moyens tels qu'un travail productif. Wolfensberger (1991) a bien montré la nécessité de donner ou redonner aux personnes en difficulté en vue de leur intégration sociale des rôles sociaux en utilisant des moyens valorisés. La participation à travail apparaît comme un axe essentiel de l'intégration dans une société telle que la nôtre. Le fait d'être privé de travail, indépendamment même de toute autre difficulté, peut être un facteur qui déclenche un processus d'exclusion. En fait, le rapport au travail est paradoxal : d'un côté, il y a le travail potentiellement pathogène, générateur de fatigue et de stress, facteur d'accident ou diverses atteintes à la santé et, d'un autre côté, il y a le travail qui donne le sentiment d'être utile, apporte un revenu qui assure un minimum d'indépendance et permet de participer de façon positive aux échanges sociaux (Cahiers médicaux 1989 cités par Dupont 1994 : 22). L'absence d'un travail (dans le sens d'un travail renvoyant au contenu de l'activité professionnelle et à ses conditions d'exercice) n'est pas synonyme d'inactivité, mais signifie, entre autres, la privation d'un statut socialement reconnu. Cependant, tout travail n'est pas nécessairement reconnu (Châtel et Soulet 2002 : 188). Certaines activités peuvent être productrices de richesses, mais pas reconnues dans leur utilité économique (ou valeur marchande), d'où un statut dévalorisé comme certains travaux d'utilité sociale qui peuvent être offerts par des structures oeuvrant dans le cadre de dispositifs et mesures de (ré)insertion. Nous pensons par exemple aux travaux entrant dans le cadre de la loi sur l'assurance-chômage qui ne peuvent pas (en tout cas d'un point de vue légal) faire concurrence à l'économie ou à des travaux occupationnels dans des ateliers pour personnes handicapées. En fait, dans nos sociétés, seul un travail productif entrant dans une perspective d'utilité économique de production de richesses est reconnu pleinement. C'est également pour cette raison de reconnaissance que les entreprises sociales misent sur une telle forme de travail.

Les indicateurs que nous avons retenus pour ce critère sont les types d'encadrement professionnel et d'accompagnement psychosocial proposés et leur poids dans les entreprises sociales. Le terme « accompagnement psychosocial à disposition » permet d'inclure les entreprises sociales qui n'ont éventuellement pas les moyens ou le but d'offrir en interne un tel accompagnement, mais qui peuvent envoyer leurs participants auprès d'intervenants ou de réseaux ressources externes spécialisés dans des problématiques spécifiques. Certaines organisations tendent

---

<sup>42</sup> Par exemple, l'acquisition de comportements et d'attitudes génériques et transférables facilitant le fonctionnement en milieu de travail (la ponctualité, l'assiduité, le travail en équipe, le rapport à l'autorité) et la maîtrise des techniques de recherche d'emploi.

<sup>43</sup> Certes, cette anthropologie de type biopsychologique, succède à celle, sociologique (où l'individu trouve sens à son existence avant tout par son inscription dans un ensemble social plus large), des sociétés industrielles (D'Épinay cité par Bolzman et al. 2003 : 165). Son leitmotiv est l'épanouissement personnel (orientations plus individualistes).

d'aborder l'ensemble des problèmes des personnes durant leur processus de (ré)insertion en interne, d'autres travaillent en réseau en se concentrant sur la remise au travail et son encadrement (Dunand 2004 : 24).

En conclusion, certains de ces critères nous semblent incontournables pour définir les spécificités d'une entreprise sociale par rapport à d'autres structures d'insertion par le travail. L'originalité des entreprises d'insertion repose sur la réalisation d'un processus de (ré)insertion de personnes en difficulté au moyen d'une activité professionnelle produite et vendue sur un marché souvent concurrentiel. Elles se démarquent des autres dispositifs de (ré)insertion par la recherche d'un équilibre permanent entre les contraintes inhérentes à une véritable entreprise et leur mission fondamentale d'insertion de personnes touchées par l'exclusion. Plus spécifiquement, les entreprises sociales essayent de se rapprocher le plus possible de la réalité du monde du travail en voulant offrir à leurs bénéficiaires un travail productif, c'est-à-dire un travail marchand qui demande un respect des horaires, de la qualité, de la rentabilité et de la productivité, des comportements adaptés, et pour lequel ces personnes peuvent recevoir un soutien professionnel et psychosocial. Plus simplement dit, une entreprise sociale est une entreprise couplée à une institution sociale (Rey 1999). Elles essayent de concilier tant des buts économiques que des buts sociaux.



## CADRE D'ANALYSE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION

Maintenant que nous avons abordé le champ d'activité dans lequel s'insèrent les entreprises sociales d'insertion en général et les critères de définition de ce nouvel entrepreneuriat social, nous allons essayer de trouver un cadre d'analyse qui permet de rendre compte de ces nouvelles initiatives du tiers secteur. En outre, ce cadre d'analyse doit nous aider dans notre argumentation pour montrer le rôle possible des entreprises sociales au niveau sociétal.

Économie sociale, économie alternative, économique solidaire, société civile<sup>44</sup>, organisations non gouvernementales<sup>45</sup>, organisations ou institutions locales, secteur sans but lucratif, tiers secteur, troisième système, les termes ne manquent pas pour tenter de situer des initiatives socio-économiques ou une partie de l'activité économique - telles que les entreprises sociales - n'appartenant ni au secteur privé traditionnel à but lucratif, ni au secteur public. D'ailleurs, ces termes sont souvent utilisés de façon interchangeable dans divers pays. On est loin d'un consensus sur le concept et son approche théorique les plus adéquats à utiliser pour capter ces réalités et initiatives (Develtere et Fonteneau 2001).

Dans ce chapitre, nous allons aborder quelques-unes des principales approches développées ces dernières décennies qui permettent de contenir de ces initiatives socio-économiques n'appartenant ni au secteur privé traditionnel avec but lucratif, ni au secteur public. Ces approches sont celles du tiers secteur<sup>46</sup>. Elles nous semblent particulièrement adéquates pour servir de cadre d'analyse à notre objet d'étude, à savoir les entreprises sociales d'insertion. Nous nous baserons sur trois approches du tiers secteur : celle de l'économie sociale ou solidaire, celle du secteur sans but lucratif et celle « tripolaire ». Nous décrirons tout d'abord chaque approche. Ensuite, nous analyserons dans quelle mesure chacune rend compte de la réalité spécifique des entreprises sociales en Suisse, c'est-à-dire en l'occurrence de leur émergence et de leurs critères de définition. Nous verrons notamment que leurs critères de définition sont en partie extérieurs aux approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif, même si elles peuvent déclarer leur adhésion aux principes de ces approches en termes de courants d'appartenance, c'est-à-dire en termes de « au nom de quoi on agit<sup>47</sup> ». Les dimensions à la base de ces principes d'action qui peuvent les animer nous fourniront une base pour appréhender les apports et, par conséquent, le rôle des entreprises sociales au niveau sociétal. En effet, elles nous permettront de montrer le rôle spécifique de ces entreprises dans la prise en charge des problèmes sociaux du fait de leurs multiples dimensions.

Avant d'aborder ces principales approches, nous allons tout d'abord rendre compte de la notion de tiers secteur.

### Le tiers secteur

Les entreprises sociales, au même titre que d'autres institutions et organisations socio-économiques, font partie de ce que plusieurs auteurs nomment le tiers secteur (Evers 1990, 2001; Lipietz 2001) ou le troisième système (par exemple, CIRIEC 2000). Selon eux, le tiers secteur comprend des réalités et initiatives qui peuvent difficilement être classées dans le schéma classique du secteur public (correspondant aux acteurs de l'État) et secteur privé à but

<sup>44</sup> Sur les multiples définitions et approches théoriques de ce concept, voir, par exemple, Weerts (2004). Cet auteur présente quatre modèles théoriques de la société civile : le modèle libéral, le modèle organico-communautaire, le modèle délibératif et le modèle cognitif.

<sup>45</sup> Sur ce concept et ses limites, voir Develtere et Fonteneau (2001 : 4). Ce concept se concentre sur la profusion d'organisations qui fonctionnent en dehors de la sphère politique. Toutefois, et ceci est sa principale faiblesse, maintes organisations sont dépendantes des ressources et des opportunités que l'État leur permet.

<sup>46</sup> Dans notre présent travail, nous nous basons uniquement sur ces approches rendant compte d'un tiers secteur. Certes, d'autres approches théoriques existent pour saisir des organisations provenant de la société civile. Ces approches ne conçoivent pas nécessairement ces initiatives comme ayant un caractère de tiers secteur. A cet égard, voir, par exemple, les travaux de Weerts (2004).

<sup>47</sup> Selon les termes de Lipietz (2001).

lucratif (correspondant aux acteurs du marché). En fait, le tiers secteur est un terme générique qui peut avoir des appellations multiples selon l'approche adoptée, qu'elle soit par exemple celle de l'économie sociale ou solidaire, celle du secteur sans but lucratif et celle tripolaire. Selon Develtere et Fonteau (2001), ce terme est moins politique et plus neutre qu'en général d'autres appellations. Toutefois, il est clair que l'enjeu de la définition du tiers secteur est un outil politique pour promouvoir et soutenir les réalités et initiatives qu'il comprend. En définissant les institutions et organisations qui sont dedans ou dehors ce tiers secteur, on voit les effets d'une telle imposition sur le processus politique et, plus spécifiquement, sur la possibilité d'avoir accès à des fonds financiers, des informations, des réseaux ou autres.

Pour en savoir plus sur ce terme de tiers secteur conçu comme n'appartenant ni au secteur public, ni au secteur privé à but lucratif, il nous semble pertinent d'aborder l'émergence de ce concept et ses origines sociales<sup>48</sup>.

### L'émergence de la notion de tiers secteur

On s'est longtemps intéressé à des initiatives socio-économiques d'un troisième type, sans pour autant les rassembler dans un secteur autre que le marché ou l'État (Defourny 2001 : 3). La notion d'un tiers secteur distinct commence à émerger seulement dans les années 70. Les économies ont en effet longtemps été considérées comme n'étant composées que de ces deux secteurs principaux ou, autrement dit, de l'État et du marché (idem 2001 : 25).

Ce n'est que lorsque les problèmes causés par l'économie et les modes d'intervention de l'État social ont gagné en importance, que les critiques sur les limites de ces secteurs ont commencé à grandir que le terme de tiers secteur est apparu. En effet, dès la fin des années 70, avec la fin de la croissance continue et une restructuration de l'économie au niveau international on a en effet assisté à la « crise » du travail qui a engendré une forte augmentation du chômage et de l'exclusion (Rifkin 1996 ; Méda 1995). Ces problèmes économiques<sup>49</sup> ont débouché sur une crise des États sociaux ou providences et, par conséquent, à un réexamen du rôle de l'État dans les pays industrialisés.

C'est vrai que d'un point de vue historique, ces changements au niveau de l'organisation interne de l'État, de son rôle et de sa place par rapport au marché et aux organisations de la société civile ont déjà eu lieu. Les problèmes sociaux ou, plus généralement collectifs, ont connu des prises en charge organisationnelles différentes à travers leurs contextes historiques (Cattacin 1996 : 56). En effet, jusqu'à la fin du Moyen Âge, ce sont la sphère familiale ou des communautés restreintes comme les corporations - exception faite de l'Église - qui ont répondu à ces problèmes dans une logique d'action solidaire (Battaglini, Cattacin, Tattini 2001). Avec l'augmentation des problèmes sociaux au 19e siècle, la nouvelle réponse organisationnelle sera davantage reléguée à ce que l'on appelle la société civile (c'est-à-dire ce qu'on peut appeler aujourd'hui le tiers secteur) (Cattacin 1996 : 58). Cette dernière va ainsi s'auto-organiser - comme par exemple au sein des premières mutuelles syndicales - pour prendre en charge la solidarité. Se basant sur le principe de subsidiarité, l'État n'intervient qu'en cas de défaillance de la société civile notamment pour éviter une menace de l'ordre public.

Au sujet de cette auto-organisation de la société civile, nous pouvons mentionner que les approches de l'économie sociale/solidaire et du secteur sans but lucratif contestent les interprétations, souvent issues des analyses économiques anglo-saxonnes, selon lesquelles l'émergence des organisations de la société civile serait expliquée par les échecs ou les imperfections du marché ou de l'État. Selon ces conceptions économiques anglo-saxonnes, ces

---

<sup>48</sup> Les origines sociales de ce concept, à travers une analyse de leur genèse historique, peuvent toutefois être diverses selon les situations nationales et les visions théoriques développées.

<sup>49</sup> Certes, en conjonction avec d'autres changements, notamment d'ordre sociodémographique.

organisations entretiendraient un rapport substitutif ou hiérarchiquement inférieur avec ces autres acteurs. Ce serait une sorte de stimulation négative de la part de l'État et du marché qui, tant qu'ils ne sont pas défaillants, répondent aux problèmes sociaux. À l'inverse, les approches du tiers secteur soutiennent que ce sont les organisations de la société civile qui ont fait place à l'intervention étatique à cause de leurs limites d'action<sup>50</sup>. En effet, les réponses en termes d'auto-organisation de la société civile, ainsi que l'autorégulation par les mécanismes de marché ne suffiront pas à régler les problèmes de la paupérisation liée à l'industrialisation. En conséquence, l'État sera poussé à intervenir dès l'après-guerre dans la prise en charge des problèmes sociaux pour planifier et organiser la solidarité. Cette évolution débouche alors sur une prise en charge quasi monopolistique de tous les risques sociaux par ce que l'on nomme l'État social, mais encore l'État-providence dans le sens d'un État paternaliste omniprésent. À l'incertitude de la providence religieuse sera substituée la certitude de la providence étatique (Rosanvallon 1992 : 25).

Comme mentionné, au cours des années 70, dans un contexte de crise économique, cette prise en charge étatique est de plus en plus critiquée<sup>51</sup>. D'où l'entrée dans une phase de doute sur l'efficacité (résultats des actions), l'efficacité (utilisation parcimonieuse des ressources) et, finalement, la légitimité de l'action de l'État-providence (Conseil Economique et Social 2000 : 25). On va dès lors parler de crise de l'État-providence. Les critiques vont d'abord s'attaquer aux problèmes de financement de l'État (Borzaga et Defourny 2001 : 352). En conséquence, une première vague de réformes va tenter de promouvoir une déréglementation des marchés et une réduction du rôle de l'État, en particulier dans le domaine des politiques sociales (par exemple, en réduisant les prestations de chômage aux assurés). L'attention s'est ainsi focalisée sur la réorganisation et la minimalisation de l'État social. Cependant, l'incapacité de l'État à résoudre des problèmes sociaux tels que le chômage, et en particulier le chômage de longue durée, ainsi que son incapacité à répondre à des demandes différenciées en termes de prestations sociales, a conduit à une crise de légitimité de l'action étatique (Borzaga et Defourny 2001 : 353).

Par conséquent, alors que le développement de l'État avait progressivement remplacé les organisations issues de la société civile, on cherche, à partir des années 80 environ, des modalités de partage des tâches dans l'action différentes et alternatives à l'État social. Cette recherche d'une réorganisation de l'État social se propose de donner davantage de poids aux forces privées du marché, mais également aux organisations de la société civile (Cattacin 1996). En même temps, les rôles de l'État, du marché et des organisations de la société civile sont redéfinis. Les expressions organisationnelles de cette dernière sont réactivées et stimulées notamment dans les domaines où une prise en charge différenciée est demandée<sup>52</sup>. Ces transformations dans les rôles et la répartition des tâches dans l'action sociale et, par conséquent, dans la redéfinition des relations entre les acteurs vont se répercuter dans des discours et des approches théoriques qui vont abandonner dans leur analyse la dichotomie marché État pour avoir une vision plus complexe des systèmes sociaux, intégrant la société civile et ses expressions organisationnelles dans la prise en charge des problèmes sociaux. Ainsi, ces initiatives de la société civile sont regroupées dans ce qui est souvent considéré et nommé un tiers secteur. Autrement dit, ce concept de tiers secteur est identifié au retour de la société civile ou à son expression nouvelle. Deux grandes catégories d'organisations de la société civile se retrouvent dans ce tiers secteur : d'une part, les organisations socio-économiques et, d'autre part, les organisations de type politique. Dans la présente recherche, ce sont les premières qui nous intéressent particulièrement. En effet, les entreprises sociales sont des organisations qui produisent des biens et services

<sup>50</sup> Ainsi, il ne s'agit pas d'identifier ce type de secteur à des échecs du marché ou de l'État, mais plutôt de le définir par ses propres pratiques, souvent hétérogènes entre elles (Develetere et Fonteneau 2001 : 23).

<sup>51</sup> Avec la haute conjoncture et le développement des assurances sociales, l'aide sociale était pensée comme n'étant qu'une mesure résiduelle (Fragnière 1994 : 12).

<sup>52</sup> Notons qu'on trouve divers régimes de tiers secteur (dont leur genèse) dans différents pays.

d'insertion destinés à la collectivité (jugés d'intérêt général<sup>53</sup>). Plus spécifiquement, les activités économiques produites sur un marché par ces entreprises sont utilisées comme un moyen au service de la (ré)insertion de personnes en difficulté (nous y reviendrons). Toutefois, bien que notre analyse des entreprises sociales soit abordée dans une perspective socio-économique, c'est-à-dire sous l'angle de leur production de biens et services destinés à la collectivité, ces entreprises peuvent également viser l'influence sur la prise de décision (perspective politique) (nous y reviendrons).

Pour résumer ce développement, l'arrière-plan de la crise économique et de crise de l'État-providence remet en évidence le fait - quelque peu oublié durant les années de croissance des trente glorieuses - que la prise en charge des problèmes sociaux n'est pas le seul fait de l'État et du marché, mais d'un troisième secteur qui émane de la société civile. Avec ces changements qui voient émerger un mélange d'acteurs, dont ceux du tiers secteur, nous assistons au passage d'un État providence à un *welfare mix*<sup>54</sup>.

Si les analyses de la production du bien-être (*welfare mix*) vont dans le sens d'une prise en compte de l'ensemble des acteurs ou secteurs qui participent à la prise en charge des problèmes sociaux, on trouve cependant des divergences sur le rôle et l'importance relative de chacun dans le partage des tâches dans l'action<sup>55</sup>. Comme nous allons le voir, à cet égard, le débat sur les organisations de la société civile dans la production du bien-être n'est pas encore terminé.

En outre, le concept de tiers secteur peut insinuer une certaine homogénéité entre les organisations concernées, ce qui n'est de loin pas le cas (Develtere et Fonteneau 2001 : 5). Plusieurs répondants soulèvent le fait que les initiatives que l'on trouve dans le tiers secteur ont souvent des origines, des caractéristiques et parfois des finalités diverses qu'il semble difficile de les classer dans un secteur (idem 201 : 20).

Enfin, cette remise en cause du contenu du tiers secteur fait qu'il semble également difficile de le considérer dans sa simple opposition au marché et à l'État. En effet, si plusieurs visions acceptent l'idée de l'émergence d'un tiers secteur comme expression nouvelle (ou renouvelée) de la société civile, tous les auteurs ne convergent pas sur la conception d'un tiers secteur comme étant entièrement distinct des autres secteurs du marché et de l'État (Develtere et Fonteneau 2001 : 19). La distinction entre les trois secteurs n'est pas aussi claire que la littérature pourrait le laisser croire<sup>56</sup>. À cet égard, nous pouvons relever que la présente lecture que nous avons faite de l'émergence du concept de tiers secteur met davantage l'accent sur une redéfinition du partage des tâches dans le domaine du bien-être entre l'État, le marché et la société civile et leurs relations. Autrement dit, il s'agit moins de situer le tiers secteur aux côtés des secteurs de l'État et du marché qu'en interaction avec eux puisqu'il y a interférence, chevauchement et perversion (idem 2001 : 21)<sup>57</sup>. Ainsi, pour nombre d'observateurs, vu les critiques d'une classification par secteur et de leur contenu, il vaudrait mieux entrer dans les recherches par les types d'action que par les acteurs.

---

<sup>53</sup> La distinction entre les organisations qui produisent des biens et services destinés à leurs propres membres (intérêt collectif) et celles qui les produisent pour la collectivité (intérêt général) n'est pas facile.

<sup>54</sup> On parle aussi de *welfare society*, de système de *welfare* ou de système de bien-être.

<sup>55</sup> En outre, le rôle et l'importance relative des acteurs dans le partage des tâches peuvent varier notamment selon les pays, les contextes et les domaines de l'action sociale.

<sup>56</sup> Par exemple, pour que l'on puisse parler d'un troisième secteur, il faut non seulement que les deux autres secteurs existent d'une part, et d'autre part que ces deux autres secteurs fonctionnent selon la définition et les critères qu'on leur attribue généralement (Develtere et Fonteneau 2001 : 19).

<sup>57</sup> Nous allons revenir sur cette conception interactive en présentant l'approche tri-polaire du tiers secteur.



## Les approches du tiers secteur

Après avoir présenté la notion de tiers secteur et son émergence, nous allons aborder ses déclinaisons possibles en fonction des approches adoptées.

Selon Defourny (2001 : 3), deux approches théoriques du tiers secteur se sont particulièrement répandues au niveau international : l'approche du secteur sans but lucratif et l'approche de l'économie sociale ou solidaire. Ainsi, selon l'approche adoptée, le tiers secteur sera appelé « secteur sans but lucratif » ou « économie sociale ou solidaire ». En plus de ces deux approches, il en existe d'autres dont, notamment, l'approche tripolaire. Cette dernière considère « l'économie » comme étant composée de trois pôles, parfois représentés par trois types d'acteurs - entreprises privées, État et ménages - (Evers 1990, 2001 ; Pestoff 1992), parfois par les principes et méthodes selon lesquels les échanges de nature économique sont régulés (Laville 1994) et, dans d'autres cas encore, par les types de ressources impliquées (commerciales, non commerciales ou non monétaires). Nous allons maintenant présenter ces trois approches du tiers secteur (de l'économie sociale ou solidaire, du secteur sans but lucratif et tripolaire).

### L'approche de l'économie sociale ou de l'économie solidaire

L'économie sociale, d'origine française, a trouvé écho dans toute l'Europe et plusieurs études ont approfondi sa connaissance empirique (Defourny 2001 : 4).

Cette approche peut être appréhendée selon deux axes : soit en se basant sur ses caractéristiques légales, soit en mettant l'accent sur les principes que ses organisations ont en commun. C'est ce que nous allons présenter.

#### Les caractéristiques légales

En premier lieu, le terme d'économie sociale désigne un ensemble d'organisations définies par leur statut juridique. Dans la plupart des pays industrialisés, elles peuvent être regroupées en trois catégories juridiques : les coopératives, les sociétés mutuelles et les associations (les fondations y sont souvent incluses) (Defourny 2001 : 3).

Cette approche de l'économie sociale a de profondes racines historiques<sup>58</sup>. L'idée d'une telle économie remonte à la première moitié du 19<sup>e</sup> siècle, époque marquée par l'essor du capitalisme industriel qui prolétarise une grande partie de la population travaillante ayant quitté les campagnes pour chercher de l'embauche salariée en ville (Harribey 2002 : 42). Dans cette vision (qui rejoint celle du tiers secteur), l'économie sociale est perçue comme la manifestation d'une lutte contre un ordre économique marchand, vecteur d'inéquité (Develtere et Fonteneau 2001 : 15). Cette économie a ainsi une visée politique en se réclamant d'un autre type que celle du marché (nous y reviendrons).

C'est progressivement que les organisations de l'économie sociale vont trouver une reconnaissance légale. Pensons à l'interdiction des associations en France au 19<sup>e</sup> siècle (Defourny 2001 : 4), où l'intervention étatique ne va pas seulement soustraire l'économie du débat politique, mais également réprimer tous les mouvements sociaux et décourager les associations ouvrières (Collectif MB2 2001 : 24). Les luttes du 19<sup>e</sup> siècle vont ainsi peu à peu déboucher sur des compromis institutionnalisant graduellement l'existence de ces organisations autres que les acteurs du marché. Ce sont avec les statuts juridiques de coopératives, mutuelles et associations que l'économie

<sup>58</sup> Le dénominateur commun de la plupart des théories sur la genèse des initiatives de l'économie sociale est le spontanéisme qui résulterait en quelque sorte d'une genèse ex-nihilo de ce secteur populaire (Develtere et Fonteneau 2001 : 13).

sociale s'est implantée, voire institutionnalisée dans les pays occidentaux (Delvetere et Fonteneau 2001 : 6). Ces statuts délimitent en fait un ensemble d'organisations d'économie sociale dans lesquelles ce n'est pas tant la contrainte de non-lucrativité qui est déterminante, mais le fait que l'intérêt matériel des fournisseurs de capitaux soit soumis à des limites (Laville 2000 : 6). La frontière ne passe donc pas entre organisations avec ou sans but lucratif (contrairement à ce que nous allons voir avec l'approche en termes de secteur sans but lucratif), mais entre sociétés capitalistes et organisations d'économie sociale qui privilégient la constitution d'un patrimoine collectif par rapport au retour sur investissement individuel. Autrement dit, l'économie sociale admet au niveau organisationnel tous les statuts juridiques qui restreignent l'appropriation privée des résultats.

Toutefois, cette économie sociale, qui se structure et s'institutionnalise (et qui va parfois accéder aux financements publics), n'est plus celle conçue par ses précurseurs. De l'autonomie accordée à l'économie sociale va en effet découler une usurpation et une banalisation de ses spécificités (Laville 1994 : 31-34). Ceci pour deux raisons principales.

Premièrement, l'intervention étatique va en quelque sorte soustraire l'économie du débat politique en soutenant le principe d'une économie marchande. Ainsi, l'économie sera autonomisée, laissée à sa régulation<sup>59</sup>. En ce faisant, l'État va également réduire la vision de l'économie à une seule représentation, celle de l'économie du marché, constituée à partir de la circulation autorégulée des marchandises et des capitaux, organisée autour des notions d'intérêts privés, de concurrence et de profit, et dans laquelle le pouvoir est lié à la détention du capital (Laville 1994 : 31-33).

En conséquence, les organisations de l'économie sociale vont être réduites à se pencher sur les interventions nécessaires pour corriger les effets néfastes de l'économie de marché. Ce phénomène de dissociation, de différenciation fonctionnelle selon les termes de Luhmann, va engendrer ce que Donzelot (1984) a appelé « l'invention du social », et ce « social » sera désormais l'unique champ d'intervention de l'économie sociale. Comme le précise encore Procacci (1993 : 167), l'économie sociale va désormais se concentrer sur l'étude des moyens « d'administrer » la question sociale. En d'autres termes, elle va dès lors se cantonner à la mise en œuvre des politiques publiques, en oubliant sa dimension politique prônant une autre économie plus sociale. Ainsi, la logique originelle de réaction à l'égard des effets du capitalisme, qui explique la naissance des organisations d'économie sociale, va s'atténuer au profit d'une logique d'adaptation fonctionnelle à ce mode de production (Laville 1994 : 32-34).

Deuxièmement, selon Chaniel et Laville (2002 : 14-15), en raison de cette séparation qui s'instaure entre l'économie de marché et l'État (la première s'occupant de l'échange marchand et le second du « social »), les organisations de l'économie sociale vont subir des pressions de l'environnement qui se traduisent par des phénomènes d'isomorphisme institutionnel. Elles vont être aspirées soit par le pôle du marché, soit par le pôle de l'État. En ce qui concerne les coopératives, la logique générale de concentration des moyens de production a poussé en effet un grand nombre d'entre elles à se spécialiser et à se focaliser sur leur pérennité, ceci au détriment d'autres objectifs sociaux. Ainsi, plusieurs coopératives se sont développées sur des marchés compétitifs. En conséquence, elles ont été incitées à se comporter de plus en plus comme des organisations maximisant leur profit (Defourny 2001 : 5). On peut ainsi parler d'isomorphisme marchand. Notons cependant que la plupart d'entre elles ont tout de même pu maintenir leurs caractéristiques initiales de coopératives. Lors de ces dernières décennies, le mouvement coopératif a d'ailleurs été renouvelé par l'émergence d'initiatives dans de nouveaux champs d'activités (par exemple, coopératives de travailleurs, coopératives sociales). Quant aux mutuelles, elles voient leur rôle se modifier par la

---

<sup>59</sup> Nous n'approfondirons pas davantage cette vision à propos de la tendance historique à l'autonomisation de l'économie par rapport au politique et au social.

mise en place de l'État-providence qui, après la Deuxième Guerre mondiale, va assumer de façon quasi monopolistique les risques sociaux. Les mutuelles vont devenir, dans la plupart des pays industrialisés, des acteurs des systèmes de sécurité sociale (idem 2001 : 5)<sup>60</sup>. Quant aux associations, après avoir souvent défriché les demandes sociales émergentes, elles vont être généralement soit transférées à l'État, soit encadrées par lui. En fait, ces organisations mutuelles et associatives furent en quelque sorte colonisées par l'État-Providence. On parle alors d'isomorphisme non marchand. Comme le note Fourel (2001 : 14), à cause de leur rôle d'auxiliaire de l'État-providence et de leur institutionnalisation, les mutuelles et les associations ont perdu leur spontanéité dans l'action, se sont technicisées, compartimentées et spécialisées, s'éloignant ainsi de l'inspiration première.

En conclusion, avec le renforcement de la spécialisation des tâches entre l'État-providence et le marché, et le processus d'isomorphisme qui s'en est suivi, les entités de l'économie sociale se sont rapprochées de ces deux pôles à un point tel qu'elles ont perdu bon nombre de leurs caractéristiques initiales. Autrement dit, ce phénomène de dissociation a construit un environnement essentiellement basé sur la dualité État marché où l'économie sociale va en quelque sorte se pétrifier et entrer dans l'ombre durant toute la période des « trente glorieuses ».

### L'approche normative

Après avoir développé cette institutionnalisation de l'économie sociale par l'adoption de statuts juridiques, nous allons maintenant présenter le deuxième axe d'analyse de l'économie sociale ou solidaire qui a été en partie abordé plus haut lorsque nous avons évoqué la revendication historique de l'économie sociale d'une autre économie que celle du marché. Si les composantes de l'économie sociale représentent son socle juridico-institutionnel, une approche normative qui se base sur des critères éthiques s'y ajoute (Develtere et Fonteneau 2001 : 6).

Cet axe d'appréhension normatif de l'économie sociale consiste à identifier les principes que ses organisations ont en commun (Defourny 2001 : 6). Cette analyse est cruciale et ne peut être considérée comme un complément optionnel à la première approche. Sinon au risque d'opposer les organisations établies depuis longtemps, qui entrent facilement dans les principales catégories juridiques de l'approche institutionnelle, à des nouvelles initiatives du tiers secteur - notamment dans les années 80 - qui se réfèrent davantage à des valeurs et à des principes (approche normative) spécifiques qu'à des formes légales.

En effet, ces nouvelles initiatives du tiers secteur, comme réponse à la crise économique et de l'État-providence, se développèrent sous une autre dénomination, dans d'autres institutions souvent, mais pas nécessairement (Lipietz 2001 : 48). Autrement dit, alors que le projet de l'économie sociale initiale est né de la crise sociale provoquée par l'essor du capitalisme industriel, on ne va pas s'étonner de voir resurgir le terme d'économie sociale dans les années 70-80, mais sous une autre étiquette.

En France par exemple, l'économie sociale du début des années 70-80 s'autodésigna d'abord comme économie alternative. Elle va réintroduire une dimension politique en prônant un autre type d'économie plus au service de l'homme et de la nature (Lipietz 2001 : 48). Issue d'une nouvelle militance ayant comme projet l'écologie, le développement local, l'utilité sociale, et comme forme d'organisation interne l'autogestion, l'économie alternative rêva de réaliser, face aux critiques du duo marché État<sup>61</sup>, une autre manière de vivre et de travailler (Zuin 2002 : 3). Toute une série de projets et de pratiques vont être successivement portés par cette économie alternative (Collectif

<sup>60</sup> Pourtant, certaines organisations ayant une composante mutuelle organisent elles-mêmes des systèmes d'assurances communautaires, par exemple dans des pays où les systèmes de sécurité sociale sont au début de leur développement et ne couvrent qu'une partie de la population.

<sup>61</sup> Cette économie va, d'une part, s'interroger sur les fins d'un modèle productiviste qui table uniquement sur la croissance quantitative des richesses pour assurer le bien-être de tous. D'autre part, des voix vont également mettre en doute la capacité de l'État à remédier aux insuffisances du marché et à produire un vivre ensemble qui favorise la solidarité entre les citoyens.

MB2 2001 : 28-30). Par rapport à l'économie sociale initiale, l'économie alternative a toutefois une approche sociopolitique nettement plus en rupture avec les formes dominantes des économies de l'Etat et du marché. Selon Demoustier (2001 : 111), l'économie alternative « se désigne alors comme la forme radicale de l'économie sociale ». Si ce mouvement alternatif va trouver à s'affirmer assez solidement en Allemagne, en France par contre, il va mal résister aux tiraillements entre stratégie de survie et refus des normes dominantes (idem 2001 : 111)<sup>62</sup>. Le mouvement va donc perdre de sa force, mais en même temps continuer sa réflexion en prenant en compte le projet d'économie solidaire qui est en train d'émerger.

En effet, dans le courant des années 80-90, face à la crise économique et de l'État providence, à un chômage de longue durée engendrant un processus d'exclusion, mais également face aux solutions néolibérales prônant de sacrifier le social pour relancer l'économie, va s'imposer, en réaction, le mot « solidarité » (Lipietz 2001 : 49). D'un côté, de nombreuses initiatives socio-économiques - dont des entreprises sociales - vont émerger notamment pour essayer de donner des réponses aux situations de précarité et d'exclusion des personnes touchées par le chômage. De l'autre, partant de ces situations, divers experts et chercheurs vont proposer une recomposition des rapports entre l'économique et le social qui passe par un ré-encastrement des activités économiques dans des relations sociales de proximité pour bâtir de nouvelles solidarités (Demoustier 2001 : 114). Ceci a donné naissance à la notion d'économie solidaire, qui se veut le reflet des traits spécifiques de ces nouvelles initiatives, se définissant davantage par des valeurs et par des principes spécifiques que par des formes légales (Defourny 2001 : 25). Dans cette perspective, Lipietz (2001) propose un distinguo entre l'économie sociale, c'est-à-dire « comment on le fait », et l'économie solidaire, c'est-à-dire « au nom de quoi on le fait ». Dans ce projet d'économie solidaire, on retrouve d'ailleurs celui des pionniers de l'économie sociale du 19<sup>e</sup> siècle.

Par conséquent, l'économie sociale renouvelée, notamment sous les termes d'économie alternative et d'économie solidaire, va donc s'identifier autour d'un ensemble de principes fondamentaux qui régissent le mode de fonctionnement de ses entités à la base du tiers secteur. Elle comprend ainsi des activités économiques produites sous diverses catégories juridiques, dont la position éthique est représentée par les principes suivants<sup>63</sup> :

- Les services aux membres ou à la communauté ont priorité sur la recherche d'un profit individuel (Defourny 2001 : 6). Ce principe montre que les activités de l'économie sociale fournissent des services à ses membres ou à la communauté plus large et ne sont pas en premier lieu un moyen de faire du profit.
- L'autonomie de gestion (Defourny 2001 : 6). Cet élément permet de distinguer l'économie sociale des entités publiques produisant des biens et services.
- Une prise de décision démocratique (Defourny 2001 : 6). Ce processus dérive du principe « un membre, une voix ». Bien que ce principe s'exprime par une grande variété de pratiques, la règle « une part, une voix » est clairement exclue dans l'organe qui a le pouvoir de décision final. Ainsi, le pouvoir n'est pas réglé par l'apport en capital, mais par l'adhésion des personnes. Cette exigence ne donne pas seulement du poids à l'engagement et à la voix des membres, mais représente une procédure structurelle pour contrôler la poursuite des buts de l'organisation (idem 2001 : 9).
- La primauté des personnes et de l'objet social sur le capital dans la redistribution des bénéfices (Defourny 2001 : 6). Ce principe, qui stipule qu'une partie des bénéfices ou des produits de l'entreprise ne peut être

---

<sup>62</sup> Comme le souligne le Collectif MB2 (2001 : 36), deux conceptions vont s'opposer dans le réseau français : d'un côté, les partisans d'une « logique de développement s'appuyant sur des stratégies d'alliance avec les acteurs de l'économie sociale et les pouvoirs publics » et, de l'autre, une « logique de développement s'appuyant sur une stratégie autonome de conquête plus radicale ».

<sup>63</sup> Selon les auteurs, ces principes sont parfois décrits différemment. Toutefois, les idées à la base de ces principes sont quasi équivalentes. On remarquera aussi l'analogie entre ces principes et certains critères de définition des entreprises sociales que nous avons présentés plus haut.

appropriée ou rétrocédée aux associés, dérive des autres principes susmentionnés. Il couvre diverses pratiques au sein des organisations de l'économie sociale comprenant : une rémunération limitée du capital, la distribution du surplus parmi les travailleurs ou les membres/utilisateurs sous la forme de bonus, la création de fonds de réserve pour le développement de l'affaire, l'utilisation immédiate des surplus pour les buts sociaux.

Ces principes communs montrent bien la volonté de l'économie sociale de se distinguer de l'économie du marché. Nous pouvons remarquer qu'ils se rattachent au but productif (donc aux activités économiques développées) et à la structure interne de ses organisations (Defourny 2001 : 6). En effet, tout en s'inscrivant dans l'économie marchande pour ce qui est de sa production de biens et services, l'économie solidaire s'en distancie notamment par le fait qu'elle n'agit pas en fonction du profit, mais en fonction d'un projet social pour lequel des personnes se sont librement associées. Autrement dit, les organisations sont mues en premiers, non pas par des objectifs économiques pour des fonctions sociales, mais l'inverse (Develtere et Fonteneau 2001 : 11).

En conclusion, comme l'avance Laville (1994 : 76), sur le plan politique, hier les pratiques sociales relevant du courant de l'économie solidaire ont montré que la société civile ne saurait être circonscrite à l'autorégulation marchande des échanges économiques<sup>64</sup>. Sur le plan économique, hier l'économie solidaire a constitué une ouverture en direction d'une économie plurielle quand s'implantait une société industrielle basée sur le travail salarié. Ainsi, ces expériences se réclament politiquement d'une autre économie que celle du marché, se fondant sur des principes différents où l'économie est d'abord encadrée dans des relations sociales de proximité. Ce critère de la primauté du social sur l'économique est donc un projet politique. Au total, l'ambition de l'économie sociale ou solidaire peut être considérée comme une forme pour « entreprendre autrement » (Mulfinger 2005). Ces deux mots résument bien la philosophie de ce type d'économie : combiner des aspects économiques et sociaux, voire sociétaux et politiques.

#### *Limites et apports de l'approche de l'économie sociale ou solidaire comme cadre d'analyse des entreprises sociales*

En retournant à notre objet d'analyse que sont les entreprises sociales, nous allons tenter de répondre à notre question de départ, c'est-à-dire dans quelle mesure cette approche de l'économie sociale ou solidaire rend compte de la réalité spécifique des entreprises sociales, et plus spécifiquement de leur émergence et de leurs critères de définition. Nous allons en outre essayer de savoir en quoi cette approche de l'économie sociale ou solidaire peut nous aider à montrer les apports des entreprises sociales au niveau sociétal et, par conséquent, le rôle qu'elles ont à jouer.

Premièrement, en ce qui concerne leur émergence, les entreprises sociales font partie des nombreuses initiatives socio-économiques qui vont émerger pour essayer de donner des réponses aux situations de chômage et d'exclusion des personnes en difficulté. Cependant, nous verrons par la suite qu'il faut quelque peu nuancer cette logique d'émergence des entreprises sociales comme réponse à la montée du chômage et de l'exclusion. Les raisons de leur création sont diverses.

Deuxièmement, à propos de leurs critères de définition, les entreprises sociales, même si elles peuvent épouser les statuts juridiques que nous a en quelque sorte légués l'économie sociale, se concrétisent également dans d'autres statuts qui peuvent être, par exemple, de sociétés commerciales. Ainsi, l'approche institutionnelle de l'économie sociale par ses statuts juridiques n'est pertinente que pour certaines entreprises sociales qui sont des coopératives, des associations ou des mutuelles et ne se réfère qu'à un critère éventuel de leur définition (qui a certes l'avantage

<sup>64</sup> Relevons que Laville (1994) utilise le terme d'économie solidaire pour parler des premières expériences de l'économie sociale au 19<sup>ème</sup> siècle et parle de renouveau de l'économie solidaire en se référant aux pratiques émergentes de ces dernières décennies.

de faciliter le repérage des organisations concernées). Toutefois, comme mentionné à propos de notre définition des entreprises sociales d'insertion, il est difficile de retenir cette classification par le statut juridique, en raison des formes juridiques diverses qu'elles peuvent justement emprunter. En plus, ce critère de statut juridique sous-tend la nécessaire formalisation juridique des organisations concernées, alors que certaines peuvent ne pas être enregistrées (Develetere et Fonteneau 2001 : 8). Par exemple, en Suisse, aucune obligation d'enregistrement n'est légalement demandée aux associations (Conseil Economique et Social 2000 : 28). Ni l'inscription au registre du commerce, ni la déclaration au fisc ne sont obligatoires.

En outre, il s'avère également difficile de cerner les critères de définition des entreprises sociales avec l'approche normative, celle qui se base sur les critères éthiques de l'économie sociale ou solidaire. En effet, certaines entreprises sociales, par exemple les sociétés à responsabilité limitée (SARL), ne satisfont pas nécessairement (en tout cas d'un point de vue juridique) au critère éthique d'un fonctionnement démocratique (Develetere et Fonteneau 2001 : 10). Ainsi, les critères des entreprises sociales ne correspondent pas toujours à l'ensemble des principes de l'économie sociale ou solidaire. Toutefois, il semble que les entreprises sociales ont bien un lien avec la composante normative de la définition de l'économie sociale ou solidaire puisqu'elles mettent l'accent sur la primauté du social sur l'économique, c'est-à-dire sur les services aux membres ou à la collectivité (de par leur objectif d'insertion par le travail notamment) plutôt que sur le profit et le capital.

Troisièmement, même si les entreprises sociales ne se définissent pas par l'ensemble des principes susmentionnés, elles peuvent se réclamer volontairement de l'économie sociale ou solidaire. Ces principes de l'économie sociale ou solidaire participent d'une autre façon de penser et de vivre l'économie. Autrement dit, ils fondent un autre type d'économie que celle du marché. Cette économie sociale ou solidaire est en effet davantage au service d'un projet social qui s'inscrit dans trois dimensions : le politique, l'économique et le social. Plus précisément, l'économie sociale - et notamment celle du début de son émergence - se réclame, par le biais d'espaces publics de débats, d'autres principes que ceux dictés par le marché, soit des principes d'une économie devant être encadrée dans les relations sociales de proximité - le maintien du lien social étant prioritaire par rapport à la production de richesses - et non pas autonomisée, c'est-à-dire laissée à la régulation des seuls échanges marchands. Ainsi, les dimensions (politique, économique et social) à la base de ces principes vont nous aider à montrer le rôle que les entreprises sociales ont à jouer au niveau sociétal.

### **L'approche du secteur sans but lucratif**

L'approche en termes de secteur sans but lucratif (*non-profit organisations*) est également enracinée dans l'histoire, en particulier dans celle qui saisit la situation des États-Unis (Defourny 2001 : 7). A l'origine, ce secteur sans but lucratif veut promouvoir des attitudes anti étatiques<sup>65</sup>.

Étant donné son ancrage historique, aucune définition universelle n'existe au sujet du secteur sans but lucratif (Defourny 2001 : 8). Toutefois, des efforts ont été faits pour entreprendre des études comparatives, dont celle menée par la « Johns Hopkins University ». Le but de cette recherche a été d'améliorer la connaissance du secteur sans but lucratif. Elle a analysé ce dernier dans treize pays (OCDE 1999 : 13).

---

<sup>65</sup> C'est une vision politique de la genèse de ce secteur.

Selon cette étude, le secteur sans but lucratif comprend les organisations qui ont les caractéristiques suivantes (Defourny 2001 : 8):

- Avoir une constitution formelle, c'est-à-dire que les organisations en question ont un certain degré d'institutionnalisation qui présuppose en général une personnalité légale.
- Avoir un statut privé, c'est-à-dire distinct des autorités publiques.
- Être autonomes, dans le sens que les organisations concernées doivent avoir leurs propres régulations et organes décisionnels.
- Ne pas distribuer de profits à leurs membres, à leurs directeurs et à leurs propriétaires.
- Comporter une participation volontaire, que ce soit en temps de travail (bénévoles) ou en argent (donateurs).

Cette approche nous donne ainsi un certain nombre de critères nous permettant de délimiter un ensemble d'acteurs, ce qui permet de les identifier sur le terrain et de les comparer entre les pays (Conseil Economique et Social 2000 : 13). Les résultats de cette étude soulignent également l'importance et le poids grandissants de ce secteur et des entités qui contribuent à le former<sup>66</sup>.

#### *Limites et apports de l'approche du secteur sans but lucratif comme cadre d'analyse des entreprises sociales*

Les approches développées, soit celle de l'économie sociale ou solidaire et celle que nous venons de présenter du secteur sans but lucratif, nous montrent tout d'abord que le troisième secteur est composé d'organisations qui ont des critères qui varient en partie selon l'approche abordée<sup>67</sup>. En outre, l'approche du secteur sans but lucratif met davantage en avant les caractéristiques de ces organisations (en tout cas, telle que nous l'avons présentée) que les principes de développement dans lesquels elles peuvent s'inscrire. Enfin, il semble que dans cette approche, mais aussi dans celle de l'économie sociale ou solidaire, l'objet d'étude se concentre davantage sur les organisations du tiers secteur à un niveau d'analyse microsociologique que sur leur analyse par rapport à d'autres secteurs, c'est-à-dire leur place et relation avec l'État, le marché et la sphère informelle (Conseil Economique et Social 2000). Autrement dit, dans cette perspective plutôt microsociologique, l'objet d'étude est constitué par les organisations plutôt que par des secteurs et leurs relations.

Ces prémisses mentionnées, voyons maintenant en quoi cette approche du secteur sans but lucratif rend compte de la réalité spécifique des entreprises sociales et peut nous aider à montrer leurs apports au niveau sociétal.

D'abord, cette approche, étant située dans un contexte précis ne rend pas compte de l'émergence spécifique des entreprises sociales. Ensuite, le critère fondant principalement l'approche du secteur sans but lucratif, à savoir l'exigence de non-distribution des profits, n'est pas déterminant au regard des configurations européennes, contrairement au monde anglo-saxon. En effet, les organisations incluses dans le tiers secteur en Europe sont susceptibles de distribuer des profits de façon limitée, par exemple les entreprises sociales qui sont enregistrées comme coopératives. Même s'il n'est pas possible d'exclure le profit de telles organisations, il n'est toutefois pas l'objectif principal (Develtere et Fonteneau 2001 : 23). Ainsi, en Europe, il y a un élargissement de la palette des organisations incluses dans le tiers secteur. D'ailleurs, on y parle d'économie sociale plus que de secteur non lucratif. Au total, le critère principal de l'approche du secteur sans but lucratif ne rend pas compte de la réalité des

<sup>66</sup> Nous n'irons pas plus en détail dans la présente description du secteur sans but lucratif.

<sup>67</sup> Les approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif comprennent plusieurs similarités et divergences. A ce sujet, voir Defourny (2001 : 8-10).

entreprises sociales. Enfin, même si l'approche du secteur sans but lucratif parle davantage en termes de caractéristiques que de principes, ces derniers sous-jacents rejoignent ceux de l'économie sociale ou solidaire. En effet, cette approche se veut également une alternative aux principes prédominants dictés par le marché. En ce point, elle nous est utile pour montrer les apports et le rôle des entreprises sociales dans la société.

### **L'approche tripolaire du tiers secteur**

Si les deux approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif délimitent par leurs caractéristiques et leurs principes un ensemble d'acteurs n'appartenant ni à la sphère des entreprises privées avec but lucratif, ni à la sphère publique, reste posée la question notamment de leur place et relations avec ces autres sphères ou secteurs (Conseil Economique et Social 2000 : 13). Il manque donc une analyse de situation et relationnelle des organisations appartenant au tiers secteur.

L'approche du tiers secteur tripolaire, que nous allons aborder maintenant, a l'avantage de nous montrer la position relative d'un secteur par rapport aux autres dans l'action. Elle nous montre effectivement la position des secteurs sous la forme schématique de trois pôles, le tiers secteur opérant comme un secteur intermédiaire. Comme mentionné, elle voit « l'économie » comme étant composée de trois pôles, parfois représentés par trois types d'acteurs - entreprise privée, État et ménages - (Evers 1995 ; Pestoff 1992), parfois par les principes et les méthodes selon lesquels les échanges économiques sont régulés (Laville 1994) ou parfois encore par les types de ressources impliquées (commerciales, non commerciales ou non monétaires).

Cette représentation d'un tiers secteur comme étant intermédiaire n'a cependant pas toujours existé. C'est vrai qu'une première série d'approches du tiers secteur, issues essentiellement des analyses économiques anglo-saxonnes, ne va pas considérer ce secteur comme étant intermédiaire entre le secteur privé avec but lucratif et le secteur public, mais comme un secteur hiérarchiquement inférieur aux secteurs de l'État et du marché. Autrement dit, cette représentation suppose une séparation et une hiérarchisation entre ces trois secteurs, le troisième secteur étant adopté comme une option de deuxième ou troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État s'avèrent inadéquates (Laville 2001 : 64). Cependant, cette vision strictement sectorielle oublie la dimension intermédiaire des organisations du tiers secteur. Cette dernière est d'ailleurs mal traduite par des représentations qui postulent une claire délimitation entre des secteurs aux frontières bien établies. Ainsi, cette notion d'intermédiaire revient à rejeter la conception selon laquelle il existerait une nette démarcation entre les secteurs du marché, de l'État et de la sphère informelle.

Le détour par des démarches de recherche qui s'inscrivent dans une perspective plus historique, comme l'ont fait les approches de l'économie sociale ou encore du secteur sans but lucratif, va permettre de montrer que le tiers secteur est plus qu'un secteur palliatif, résiduel ou substitutif au marché et à l'État. Plus précisément, en s'appuyant sur ces démarches historiques, l'approche du tiers secteur tripolaire va permettre de montrer et de schématiser cet espace conceptualisé comme intermédiaire qu'est le tiers secteur. En outre, cette démarche historique montre que ce dernier intervient au même titre que les autres secteurs dans la production de biens et services. Il y a complémentarité entre ces secteurs. En effet, malgré des nuances, les auteurs de l'approche tripolaire semblent converger pour mettre l'accent sur le pluralisme de la protection sociale et de l'économie, le tiers secteur coexistant ainsi avec divers autres prestataires privés et publics dans divers champs d'activité. Toutefois, des divergences demeurent sur l'importance relative de chacun de ces acteurs et, par conséquent, sur le rôle et la place du tiers secteur.



Pour rendre compte plus précisément de cette approche du tiers secteur en termes tripolaire, nous allons nous baser sur deux auteurs. Nous allons d'abord retenir Adalbert Evers (1999, 2001), qui représente ces trois pôles du tiers secteur par les acteurs participant à la production du bien-être. Ensuite, nous allons présenter Jean-Louis Laville (1994), qui se focalise sur les échanges économiques (et leurs principes) de ces pôles sous l'angle d'une économie plurielle. En raison de leur flexibilité, il faut noter que de telles approches tripolaires peuvent aider à réconcilier les notions de secteur sans but lucratif et d'économie sociale ou solidaire. L'ensemble de ces approches sont d'ailleurs souvent combinées aujourd'hui (Defourny 2001 : 4).

### Le triangle du bien-être d'Evers

Evers (1990, 2001) est l'un des auteurs qui a tenté d'analyser schématiquement les différents acteurs participant à la production de biens et de services destinés à la collectivité (production du bien-être). Celui-ci propose un schéma d'analyse afin de décrire la position de ces divers acteurs et, plus particulièrement, de donner une interprétation de la place et du rôle des organisations appartenant au tiers secteur et actives dans la production du bien-être (Conseil Economique et Social 2000 : 14). Dans l'approche de Evers, les organisations du tiers secteur se situent dans un espace intermédiaire entre les trois pôles de la société : le pôle étatique, le pôle marchand et le pôle de l'informalité (familles, ménages). Pour comprendre ces formes intermédiaires multiples, cet auteur utilise le schéma du triangle du bien-être (*welfare triangle*) dans lequel il définit, de façon idéale typique au sens wéberien, les logiques d'action que chaque pôle a développées<sup>68</sup>. Ainsi, trois types de logiques d'action peuvent être retenus : la logique hiérarchique, la logique de marché et la logique solidaire. Historiquement, la logique hiérarchique est identifiée principalement à l'État, la logique de marché à l'acteur marché et la logique solidaire caractérise principalement le fonctionnement d'institutions plus ou moins formelles constituant la communauté<sup>69</sup>.

Selon le triangle du bien-être de Evers, les organisations du tiers secteur sont intermédiaires parce qu'elles fonctionnent à partir d'un mélange des logiques d'action des trois pôles (Conseil Economique et Social 2011 : 14). Il n'y aurait donc pas de logique générale qui guiderait le fonctionnement de ces organisations, mais un mélange de principes inspirés à la fois de l'État, du marché et de la sphère informelle. Comme l'avance cet auteur (1990 : 75), « leur caractéristique propre est celle de fonctionner selon des objectifs, des logiques et des formes de travail hétérogènes ». Selon Develtere et Fonteneau (2001 : 21), c'est ce caractère intermédiaire qui les incite notamment à se baser sur diverses ressources simultanément provenant de divers secteurs et qui explique leur développement d'activités multisectorielles<sup>70</sup>. En outre, cette position intermédiaire permet aux organisations du tiers secteur d'avoir un rôle complémentaire avec les autres acteurs dans la production du bien-être.

La figure 1 ci-dessous, qui reprend en grande partie le schéma d'Evers (1990), nous permet en outre de montrer l'aspect dynamique qui découle de cette analyse des organisations intermédiaires. On observe ainsi des exemples d'organisations du tiers secteur qui sont plus proches des sphères « pures » de l'État, du marché ou de la sphère informelle. Par exemple, les coopératives se situent entre le marché et les ménages et ont une forte logique de marché ; les groupes d'entraide sont près de la sphère informelle avec, par conséquent, une prépondérance de la logique solidaire. Le fait de considérer qu'il n'y a pas de logique propre de fonctionnement amène à ce que les organisations du tiers secteur peuvent plus ou moins s'approcher des logiques d'action prépondérantes des pôles du triangle. Dans cette perspective de défaut de logique propre, le risque d'isomorphisme marchand ou étatique est cependant élevé. Ainsi, le secteur intermédiaire est un secteur en mouvance, attiré, et en même temps en

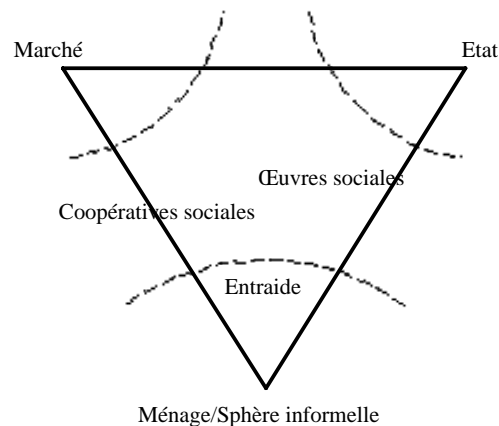
<sup>68</sup> Par logique d'action, est entendu le mode d'action ou de régulation que les acteurs adoptent dans la résolution des problèmes d'ordre collectif.

<sup>69</sup> Relevons que bien que ces acteurs aient une logique d'action prépondérante, d'autres logiques peuvent les guider (Conseil Economique et Social 2001).

<sup>70</sup> Ainsi, c'est par leur contact avec l'extérieur, les autres secteurs, qu'elles peuvent avoir accès par exemple à des ressources diverses (Develtere et Fonteneau 2001 : 21).

opposition, par rapport aux pôles du triangle. Autrement dit, c'est un espace qui est en tension influencé par les relations avec les institutions étatiques, le marché, la famille et la communauté. D'ailleurs, les termes et les conditions qui entourent ces relations déterminent en partie le développement de ces organisations du tiers secteur (Delvetere et Fonteneau 2001 : 21).

Figure 1 : Le triangle du bien-être (inspiré d'Evers 1990 : 14)



*Limites et apports de l'approche de Evers comme cadre d'analyse des entreprises sociales*

Il est vrai que la présente description du triangle de Evers engendre une illusion d'homogénéité des secteurs de l'État, du marché et de la sphère informelle qui se révèle éloignée de la réalité à l'analyse microsociologique (Conseil Economique et Social 2000 : 15). Cependant, l'on peut y voir une grande diversité des organisations intermédiaires auxquelles appartiennent les entreprises sociales.

Ce schéma peut nous aider à montrer que les entreprises sociales sont situées - comme les autres organisations du tiers secteur - en position intermédiaire entre l'État, le marché et la sphère informelle. Les critères de définition des entreprises sociales d'insertion que nous avons adoptés nous montrent que celles-ci ne sont ni le marché, ni l'État, ni la sphère informelle, mais aussi qu'elles se différencient des autres organisations intermédiaires. Les entreprises sociales sont en effet porteuses d'une logique d'action à la croisée des chemins. Nous pouvons dire qu'elles tentent notamment de réconcilier des logiques marchandes et non marchandes, ceci par leurs objectifs de production de biens et services sur un marché et de (ré)insertion de personnes en difficulté. D'après Clément et Gardin (2000 : 3), les entreprises sociales se différencient cependant de la logique d'une entreprise privée traditionnelle (donc de la logique marchande), notamment par le fait qu'elles sont sans but lucratif ou instaurent une distribution limitée des profits tout en développant des échanges marchands<sup>71</sup>. De par leur autonomie, elles se distinguent également des entreprises publiques, bien qu'elles bénéficient souvent de subventions. Enfin, les entreprises sociales se distinguent des autres organisations intermédiaires à but non lucratif notamment par leur production et vente de biens et services sur un marché et leur prise de risque économique (donc leur autofinancement partiel).

<sup>71</sup> Notons qu'il n'est pas toujours facile de délimiter les entreprises sociales des entreprises privées à but lucratif revendiquant le concept de responsabilité sociale. Cependant, dans les entreprises sociales, la logique de profit ne prime pas.

En outre, le schéma d'Evers a également l'avantage de pouvoir nous montrer la complémentarité et les rapports que les entreprises sociales peuvent développer dans leurs relations avec les autres acteurs publics et privés, ainsi que leurs risques d'isomorphisme possible. Plus précisément, le détour par cette approche tripolaire va nous permettre de montrer que les entreprises sociales, en tant qu'organisations intermédiaires, interviennent au même titre que les autres secteurs dans la production du bien-être. Elles sont plus que des structures palliatives ou substitutives au marché et à l'État. Dans cette conception, il y a une complémentarité entre ces divers acteurs dans le partage des tâches concernant l'action sociale. En outre, l'espace intermédiaire duquel font partie les entreprises sociales est un champ en tension influencé par les relations avec les institutions étatiques, le marché, la famille et la communauté. Cette dynamique peut mener à un mouvement d'isomorphisme des entreprises sociales en se penchant davantage du côté du marché ou alors d'une mission de protection sociale. En plus, comme susmentionnés, les termes et les conditions qui entourent ces relations déterminent en partie le développement des entreprises sociales et des autres organisations du tiers secteur (Develtere et Fonteneau 2001 : 21) (nous y reviendrons).

Enfin, à côté de ces apports de cette approche qui nous permettent surtout de montrer la position intermédiaire et les relations des entreprises sociales avec les autres secteurs, il est à noter que cette approche tripolaire ne nous dit toutefois pas grand-chose sur l'émergence et les critères de définition de ce type d'entreprises et, plus particulièrement, sur la combinaison spécifique des diverses dimensions (économique, sociale et politique) qui les constituent en tant qu'une des structures constituant ce tiers secteur. Comme l'ont montré les approches de l'économie sociale et solidaire, les pratiques de ce tiers secteur revendiquent une autre économie que celle du marché où sont combinées diverses dimensions.

#### Le triangle de l'économie plurielle de Laville

Alors que l'approche tripolaire d'Evers présente le triangle du bien-être comme étant composé de trois acteurs et d'un secteur d'organisations intermédiaires, Laville (1994) va reprendre ce schéma d'analyse sous forme de triangle pour le définir en termes des principes œuvrant au niveau de la régulation des échanges économiques.

Pour ce faire, Laville va reprendre les bases de l'économie sociale pour élaborer le contenu de l'économie solidaire ou, autrement dit, de la nouvelle économie sociale. Ainsi, cette approche tripolaire reprend et s'intègre à celle de l'économie sociale ou solidaire développée auparavant.

Après une démonstration des limites des services marchands et des services non marchands<sup>72</sup>, Laville (1994 : 74) aborde, à travers ce qu'il nomme les services solidaires, les dimensions constitutives de l'économie solidaire formulées au 19<sup>e</sup> siècle.

D'abord, l'une des dimensions constitutives de l'économie solidaire est le niveau économique. Le projet d'économie solidaire revendique une économie plurielle, ce qui signifie que ses structures organisationnelles se consolident par une combinaison entre diverses ressources monétaires et non monétaires ou, autrement dit, entre ressources marchandes, non marchandes et non monétaires (Laville 1994 : 86). L'économie solidaire ne constitue ainsi pas une nouvelle forme d'économie, qui viendrait s'ajouter aux formes dominantes de l'économie monétaire et non monétaire, mais participe plutôt d'une tentative d'articulation inédite entre économies marchande, non marchande et non monétaire. Plus précisément, en reprenant le triangle du tiers secteur, Laville montre l'hybridation de ces

<sup>72</sup> Les services marchands sont ceux qui sont pris en charge par le marché, alors que les services non-marchands sont pris en charge par l'Etat. Laville (1994) va, entre autres, critiquer les services marchands, que l'on trouve notamment dans les pays anglo-saxons, sous plusieurs angles : négligence de l'égalité sociale ; focalisation sur les échanges marchands, alors que les relations entre individus se font aussi en termes d'échanges symboliques ; incapacité du marché à fournir des biens collectifs.

trois économies, qui se basent sur trois principes économiques différents : l'économie non monétaire se base sur le principe de la réciprocité (par exemple, par des ressources sous forme de bénévolat, de dons); l'économie non marchande sur le principe de la redistribution (par des ressources issues de subsides directs ou indirects); et l'économie marchande sur le principe du marché (par ces ressources issues de la vente de biens et services sur un marché). Par conséquent, une complémentarité peut alors s'établir entre ces diverses économies, par la combinaison de ces principes. Il s'agit en définitive d'une complémentarité qui tend à réunir ce qui a été longtemps séparé (idem 1994 : 75). Cette hybridation offre plusieurs avantages pour la consolidation de l'économie solidaire, notamment leur autonomie, mais également leur potentialité de viabilité économique. L'économie solidaire constitue ainsi une ouverture en direction d'une économie plurielle (idem 1994 : 76).

Ensuite, si l'économie solidaire envisage l'économie comme étant plurielle, c'est que seule cette vision permet une recomposition des rapports entre l'économique et le social. En effet, le lien social, qui est à l'origine d'une association volontaire de personnes en vue de la création d'une organisation du tiers secteur (ou de l'économie solidaire), va être maintenu à travers l'exercice d'une activité économique en commun, la participation à cette activité ne pouvant en effet être détachée du lien social qui l'a motivée<sup>73</sup>. Cet ancrage de l'économie solidaire dans le lien social fondateur permet aux participants de doter les activités entreprises d'un sens, soit celui d'un monde partagé avec d'autres, et d'orienter ainsi leur action (Laville 1994 : 74). Contrairement à l'économie de marché qui est une économie dépersonnalisée et autonomisée des relations sociales, ainsi que non productrice de solidarité, cet ancrage de l'économie dans le contexte sociétal participe du renforcement du lien social et de nouveaux rapports de solidarité qui assurent ainsi la cohésion sociale. Autrement dit, seule une économie pensée comme devant être enchâssée dans des relations sociales de proximité et non pas autonomisée, c'est-à-dire laissée à la régulation des seuls échanges marchands, peut donner cette priorité au lien social, au sens partagé des citoyens. Au contraire de l'économie de marché, c'est le lien social qui prime par rapport à la production de richesses. Même s'il n'est pas possible d'exclure le profit de telles organisations, il n'est pas l'objectif principal (Develtere et Fonteneau 2001 : 23). Comme l'affirme encore Rifkin (1996 : 378) à propos de la primauté du lien social : « au contraire de l'économie de marché qui ne s'appuie que sur la productivité et peut donc envisager la substitution des machines aux hommes, l'économie sociale repose sur les relations entre les gens, la chaleur humaine, la camaraderie, la fraternité et la responsabilité - qualités difficilement automatisables. Parce que ces vertus sont inaccessibles aux machines, elles le seront le refuge naturel des victimes de la troisième révolution industrielle qui auront vu leur force de travail perdre quasi toute valeur marchande et seront à la recherche d'un nouveau sens à leur vie ».

Enfin, ce lien social n'est possible que si l'économie solidaire réaffirme la dimension politique de son action. En effet, cet ancrage de l'économie solidaire dans le lien social peut permettre aux activités entreprises de s'ouvrir progressivement à des espaces publics de proximité ou à des espaces publics autonomes, selon les termes de Habermas, ce qui favorise une dynamique citoyenne. Amenées à trouver des compromis entre différents types d'économie, les structures de l'économie solidaire ne peuvent le faire que si elles sont également des espaces publics (Laville 1994 : 75). Plus précisément, contrairement aux relations anonymes du marché et de l'État, ces services solidaires de proximité constituent des espaces d'associations et d'initiatives publiques, où les relations entre les individus se basent sur des relations intersubjectives. Ce sont ces relations intersubjectives qui sont à l'origine de la création d'espaces publics autonomes qui permettent une construction conjointe de l'offre et de la

<sup>73</sup> Cette vision sur les conditions d'émergence des organisations du tiers secteur sous-entend la présence d'une cohésion sociale entre les membres et non pas d'une concurrence qui peut avoir lieu (Develtere et Fonteneau 2001 : 13). La cohésion sociale, même présente, ne devrait pas occulter les conflits internes inhérents à ce type de structures collectives (idem 2001 : 16). C'est plutôt la capacité à gérer ces conflits et donc à assurer et préserver la cohésion sociale du groupe qui devrait être considérée. Enfin, si plusieurs répondants s'entendent notamment pour dire que si la cohésion sociale peut être présente lors de l'émergence de ces initiatives, elle se développe surtout grâce à ces initiatives. On considère alors la cohésion sociale plus comme un effet que comme une cause de l'émergence de telles initiatives.

demande, grâce aux interactions entre les différentes parties prenantes<sup>74</sup>. Ces espaces publics autonomes sont de véritables espaces démocratiques permettant aux personnes de prendre la parole, de débattre, de décider, d'élaborer et de mettre en œuvre des projets adaptés à leurs situations singulières. Ces espaces intermédiaires deviennent des relais pour que les demandes des citoyens entrent ensuite sur l'agenda politique et contribuent à l'approfondissement de la démocratie : le citoyen n'est plus seul face à l'État, et donc souvent renvoyé à la sphère privée, mais peut s'appuyer sur une structure intermédiaire qui va assurer le lien avec l'État<sup>75</sup>. Ainsi, cette argumentation démontre l'insertion de l'économie solidaire dans la sphère politique.

Pour résumer, aujourd'hui comme hier, le projet d'une économie solidaire n'est perceptible qu'à travers cette inscription dans la sphère politique et dans la sphère sociale (Laville 1994 : 76). En d'autres termes, l'économie sociale ou solidaire, qui revendique une économie plurielle, apporte par son enchâssement dans la société une solidarité, c'est-à-dire une dimension sociale. Mais elle apporte aussi une dimension politique, dans le sens d'une construction conjointe de l'offre et de la demande dans des espaces publics autonomes, dont les demandes peuvent être relayées vers l'agenda politique. Dans cette perspective, seule cette économie solidaire peut permettre d'atténuer les effets dévastateurs d'une marchandisation des services et d'une abstraction des relations sociales (Laville 1994 : 76). Ses principes montrent bien sa volonté de se distinguer de ces autres économies.

#### *Limites et apports de l'approche de Laville comme cadre d'analyse des entreprises sociales*

L'approche de Laville se base, comme celle de Evers, sur un schéma d'analyse sous forme de triangle. Il n'est pas défini en termes des acteurs participant à la production du bien-être, mais des principes œuvrant au niveau de la régulation des échanges économiques.

Tout d'abord, ce schéma nous permet de montrer la position intermédiaire qu'occupent les entreprises sociales et leurs relations complémentaires avec les autres économies marchandes et non marchandes. En effet, les entreprises sociales sont situées dans un espace intermédiaire comme les autres organisations du tiers secteur. Dans cette perspective, elles sont conçues comme complémentaires aux autres économies. Elles participent à une économie considérée comme plurielle (dans le même sens, l'approche du *welfare mix* nous montre le pluralisme de la protection sociale).

En outre, même si cette approche tripolaire ne nous parle pas de l'émergence spécifique des entreprises sociales, elle nous permet d'avancer des éléments sur leurs critères multiples. En effet, les entreprises sociales, comme les autres organisations du tiers secteur intermédiaire, combinent diverses dimensions (économique, sociale et politique) qui les constituent. D'une part, l'une des caractéristiques des entreprises sociales est celle de financer leurs activités grâce à l'alliance de ressources marchandes (qui sont le résultat de la vente de biens et services sur un marché), non marchandes (par exemple, par des subventions publiques<sup>76</sup>) et non monétaires (par exemple, par du bénévolat et des dons), ceci par le biais des meilleures combinaisons possibles (Defourny 2001 : 15 ; OCDE 1999 : 11). D'autre part, les entreprises sociales articulent des aspects sociaux et politiques, notamment de par leur projet commun de (ré)insertion de personnes en difficulté. Toutefois, cette approche ne nous permet guère d'aller plus loin dans les critères spécifiques aux entreprises sociales (nous y reviendrons plus loin).

<sup>74</sup> Ce sont les individus directement concernés qui vont construire conjointement l'offre et la demande, et donc socialiser les problèmes et les besoins qui émergent des relations sociales, au lieu de les maintenir dans la sphère privée.

<sup>75</sup> Selon cet auteur (Laville 1994 : 76), les pratiques sociales relevant de l'économie solidaire ont participé de l'émergence d'espaces publics autonomes qui ont légué les concepts fondateurs et des approches pionnières que se sont largement appropriés les politiques sociales étatiques comme les différentes familles de l'économie sociale, tout en les intégrant et en les réinterprétant.

<sup>76</sup> On s'accordera sur le fait que sont non marchandes les ressources attribuées par les pouvoirs publics selon le principe de redistribution (cahier du CERIS, 98 cité par l'OCDE 1999 : 11).

### Conclusions sur le cadre d'analyse des entreprises sociales

Pour terminer, nous allons revenir sur notre question de départ qui est de savoir dans quelle mesure ces approches du tiers secteur peuvent rendre compte du phénomène des entreprises sociales et quel est le cadre conceptuel adéquat pour les approcher dans leurs apports et rôles.

Premièrement, les approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif ne permettent pas de rendre compte de la totalité des critères de définition des entreprises sociales et de leur émergence.

En ce qui concerne leurs critères, les entreprises sociales en possèdent d'autres que ceux mentionnés par les approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif, par exemple leur autofinancement partiel et leur vente de biens et services sur un marché. En effet, le secteur sans but lucratif et celui de l'économie sociale restent deux concepts très généraux qui couvrent une large palette d'organisations avec des rôles variés (Defourny 2001 : 10). Ces approches essayent de couvrir l'ensemble du tiers secteur avec une définition unique. En faisant cette synthèse, elles se basent sur le plus petit dénominateur commun à l'ensemble de ces organisations du tiers secteur. En conséquence, elles ne sont pas capables de prendre en compte des caractéristiques spécifiques qui ne concernent que certaines organisations comme les entreprises sociales.

Pour ce qui est de leur émergence, nous pouvons dire que les entreprises sociales sont plus qu'un simple développement du secteur sans but lucratif ou de l'économie sociale/solidaire. Elles nécessitent une analyse qui va au-delà de ces approches pour rendre compte de leur nouvel esprit d'entreprise (Defourny 2001 : 11). Ainsi, les concepts de secteur sans but lucratif et d'économie sociale présentent des limites pour comprendre l'émergence des entreprises sociales. Aucune de ces approches ne se réfère explicitement aux comportements d'entrepreneur qui ont amené au concept d'entreprise sociale qui regroupe diverses initiatives d'entrepreneuriat à but social.

Enfin, les principes défendus par l'économie sociale ou solidaire fondent un autre type d'économie qui s'inscrit dans trois dimensions, soit politique, économique et sociale. Par ces dimensions, cette approche nous est utile pour montrer les apports spécifiques et le rôle des entreprises sociales d'insertion.

Deuxièmement, en ce qui concerne les approches tripolaires, elles ne nous donnent pas davantage d'éléments que les approches de l'économie sociale ou solidaire et du secteur sans but lucratif pour saisir les critères spécifiques des entreprises sociales et leur émergence. Toujours est-il que la schématisation par un triangle nous permet de montrer le positionnement intermédiaire qu'occupent les entreprises sociales et en partie les dimensions qui les constituent. Ceci nous permettra de mettre en exergue les apports des entreprises sociales et leur rôle sociétal. Enfin, ces approches tripolaires contiennent également un aspect dynamique qui peut nous montrer les rapports qu'entretiennent les entreprises sociales avec les autres pôles sociétaux et les autres organisations intermédiaires.

En conclusion, les approches du secteur sans but lucratif, de l'économie sociale/solidaire et tripolaires ne rendent pas complètement compte des entreprises sociales, car ces dernières dépassent leurs cadres d'analyse. Pourtant, ces approches nous permettront de montrer les apports et le rôle des entreprises sociales dans la société. Nous verrons notamment que ces dernières, en raison de leurs dimensions spécifiques, ont plus qu'un rôle substitutif à jouer dans la prise en charge des problèmes sociaux.

## PRATIQUES D'ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE

Maintenant que nous avons présenté les diverses approches du tiers secteur et montré comment elles peuvent rendre compte de la réalité des entreprises sociales et de leurs apports et rôles, nous allons nous focaliser sur l'identification d'entreprises sociales d'insertion en Suisse et leurs pratiques institutionnelles. C'est plus loin que nous utiliserons à nouveau les approches du tiers secteur lorsque nous aborderons les freins au développement des entreprises sociales et leurs rôles dans la prise en charge des problèmes sociaux.

Plus précisément, nous allons maintenant décrire le repérage que nous avons fait de réalités susceptibles d'être rassemblées sous notre définition d'entreprise sociale d'insertion. Ensuite, à partir des entretiens semi-structurés individuels que nous avons menés avec des responsables d'entreprises sociales et de l'analyse de divers textes, seront décrites leurs pratiques institutionnelles, à savoir leurs caractéristiques et modalités de fonctionnement. Enfin, à partir d'une analyse tendancielle des différences que l'on peut trouver entre les pratiques des entreprises sociales d'insertion interviewées, nous allons tenter une esquisse de typologie pouvant les regrouper. Toutefois, avant d'aborder ces points, nous allons brièvement procéder à un rappel de notre méthodologie de récolte des données.

### Méthodologie de récolte de données

Dans nos intentions initiales, c'est-à-dire au moment du démarrage de la présente recherche, il s'agissait de vérifier l'existence de cette nouvelle forme d'entrepreneuriat social en inventoriant l'ensemble des entreprises sociales d'insertion qui pouvaient s'inscrire dans notre définition. Cependant, comme susmentionné, cet inventaire exhaustif n'a pas pu être réalisé dans le cadre de la présente recherche. Ainsi, nous nous sommes limitées à interviewer les responsables d'une quinzaine d'entreprises sociales d'insertion répertoriées par une méthode dite « boule de neige ».

En procédant par cette méthode de « boule de neige », nous avons d'abord demandé à chaque entreprise sociale contactée et interviewée de nous donner le nom d'autres structures d'insertion qu'elle connaissait et identifiait comme étant une entreprise sociale d'insertion.

Ensuite, nous avons pris contact avec ces entreprises pour déterminer si elles correspondaient bien à notre définition d'une entreprise sociale d'insertion. À cet égard, il faut noter que nous avons mis le poids sur les critères qui nous semblent incontournables pour définir la particularité d'une entreprise sociale par rapport à d'autres structures d'insertion par le travail. Ce sont la production et la vente de biens et services sur un marché - dont les recettes apportent un certain autofinancement partiel - et la « mise au travail » de personnes exclues du marché du travail. Au total, nous avons rejeté uniquement trois structures d'insertion nous ayant été communiquées. Il s'agissait d'organisations proposant des emplois temporaires au sens de l'assurance-chômage (LACI), mais ne vendant pas de biens et de services sur un marché, en raison de la clause législative de non-concurrence. Il faut toutefois relever que certaines structures d'insertion offrant un emploi temporaire au sens de l'assurance-chômage ont trouvé des accords cantonaux (interprétations diverses de cette clause de non-concurrence) ou des pratiques institutionnelles de contournement leur permettant de vendre des biens et services sur un marché.

Enfin, nous avons élaboré une grille d'entretien en vue de nos interviews avec les responsables d'entreprises sociales d'insertion. Pour formuler nos questions, nous avons utilisé les indicateurs que nous avons retenus pour l'opérationnalisation de notre définition des entreprises sociales d'insertion en Suisse. Toutefois, nous avons ajouté

le critère de statut juridique de l'entreprise sociale d'insertion et de dynamique participative impliquant diverses parties prenantes dans sa gestion, ceci au vu de leur prise en compte dans d'autres études internationales. Ces indicateurs sont les suivants :

- L'identification d'ateliers et/ou de programmes d'entreprise sociale qui produisent et vendent, de façon continue, des biens et services sur un marché souvent concurrentiel<sup>77</sup>, leur date de création (que nous avons rajoutée) et leurs secteurs d'activités économiques;
- Le nombre de collaborateurs permanents (salariés) et leur profil de formation;
- Un encadrement professionnel et la mise à disposition d'un accompagnement psychosocial pour les personnes bénéficiaires, le poids respectif de ces soutiens dans l'entreprise sociale;
- Les revenus provenant de la vente des biens et services produits et leur part dans les recettes totales (le degré d'autofinancement);
- L'existence, le type et le montant des subventions;
- Les types de bénéficiaires dont ceux relevant de régimes de protection sociale, le nombre de places prévues;
- Le type et la durée prévue du contrat liant les bénéficiaires à l'entreprise sociale;
- Le type et le montant de la rémunération des bénéficiaires;
- Le mode de distribution des éventuels profits des entreprises sociales d'insertion;
- Le statut juridique de l'entreprise sociale d'insertion, même si celui-ci n'a pas été retenu comme pertinent pour définir notre objet d'analyse;
- La participation de divers publics aux organes décisionnels de l'entreprise sociale, même si cet indicateur ne fait pas partie de notre définition.

Toutefois, nous avons été confrontées à quelques difficultés pour certains indicateurs.

D'abord, l'indicateur du type de contrat liant les bénéficiaires à l'entreprise sociale n'a pas été formulé clairement lors de nos questions. S'agit-il d'un contrat d'insertion entre le travailleur social ou autre professionnel d'un service placeur (par exemple, de services sociaux ou d'offices de l'assurance-invalidité) et les bénéficiaires engagés ensuite dans l'entreprise sociale ? Ou s'agit-il d'un contrat individuel liant l'entreprise sociale et le bénéficiaire, et de quel type de contrat parle-t-on ? Ou s'agit-il encore d'un contrat de prestations entre le service placeur et l'entreprise sociale ? Ou est-ce que plusieurs de ces contrats entrent en ligne de compte ?

Ensuite, nous avons essayé de rendre compte du taux d'autofinancement provenant de la vente des activités économiques produites par les entreprises sociales d'insertion. Cette mesure n'a pas été facile. D'abord, on trouve des institutions ou organisations sociales qui comprennent d'autres activités, à côté de leurs ateliers et/ou programmes d'entreprise sociale. Par conséquent, il n'a pas été évident de faire ressortir (des interviews et des divers documents) uniquement les ressources financières imputables aux entreprises sociales. En outre, les rapports d'activités de ces entreprises sociales, consultés en complément de nos entretiens, ne nous ont pas toujours permis de comprendre l'affectation de ces montants (par exemple, parfois les prestations d'insertion subventionnées ont été mises sous l'autofinancement). Il aurait été vraisemblablement plus pertinent d'utiliser d'autres indicateurs

---

<sup>77</sup> Ce qualificatif de concurrentiel n'a pas été identifié systématiquement par nos soins dans le sens de savoir si les activités économiques des entreprises sociales étaient effectivement vendues sur un marché que l'on peut nommer ainsi.



pour analyser cette dimension financière des entreprises sociales d'insertion, de même pour ce qui est de notre indicateur du subventionnement<sup>78</sup>. Toutefois, à propos de l'indicateur de l'autofinancement, on peut dire que dans plusieurs pays, même si le mode de mixité des ressources diffère selon les entreprises sociales, ces organisations génèrent des revenus provenant des ventes de leurs biens et services représentant une moyenne d'environ 50% des recettes totales<sup>79</sup>. Nous pouvons faire l'hypothèse que la Suisse tend également vers cette moyenne.

## Identification d'entreprises sociales d'insertion et pratiques

Les entreprises sociales d'insertion que nous avons repérées sur le terrain et interviewées sont les suivantes : Fondation Pro, Genève ; OK-Forêt, Genève ; Orangerie, Genève ; Trajets, Genève ; Réalise, Genève ; Teen Services, Neuchâtel ; Feu-Vert, la Chaux-de-Fonds ; Caritas Jura, Delémont ; Emploi-Solidarité, Fribourg ; La Thune, Sion ; Fondation le Tremplin, Fribourg ; « Verein Arbeitskette », Zurich (comprenant les restaurants « Limmathof » et « Renggergut »).

Nous allons maintenant procéder à une comparaison des éventuelles différences des pratiques des entreprises sociales qui ressortent à l'analyse des données provenant des interviews menés avec les responsables. Nous n'irons pas dans les détails de cette analyse.

Premièrement, en ce qui concerne les ateliers et/ou programmes d'entreprises sociales identifiés, il faut noter que l'on trouve, d'un côté, des institutions ou organisations engagées dans le champ social qui comprennent d'autres activités (ateliers, programmes, services) à côté de celles d'entreprise sociale d'insertion. Par exemple, l'entreprise sociale « Réalise » possède deux entreprises sociales et un programme d'emploi temporaire pour les personnes au bénéfice de l'assurance-chômage (LACI). D'un autre côté, on trouve des institutions ou organisations qui ont des activités d'entreprise sociale d'insertion uniques, comme c'est par exemple le cas d'« OK-Forêt ». En outre, le poids est équitablement réparti entre les entreprises sociales interviewées qui sont des ateliers, c'est-à-dire où il n'y a pas de mélange de publics relevant de divers régimes de protection sociale (comme c'est souvent le cas pour les bénéficiaires affiliés à l'assurance-invalidité), et celles qui sont des programmes où les bénéficiaires sont divers de ce point de vue (nous y reviendrons).

Deuxièmement, par rapport à la date de création des entreprises sociales d'insertion interviewées, il nous semble nécessaire de dire quelques mots sur leur logique d'émergence. Les entreprises sociales peuvent en effet être des entités nouvellement créées, ou alors des organisations plus anciennes remodelées en entreprises sociales d'insertion.

En ce qui concerne d'abord la création de nouvelles entités<sup>80</sup>, plusieurs d'entre elles ont émergé notamment pour répondre à la montée du chômage de longue durée et à l'exclusion. C'est surtout dans les années 90 qu'a débuté le

<sup>78</sup> Les critères des modalités de financement public élaborés dans le rapport du Conseil Economique et Social (2001) pour évaluer la marge d'action du monde associatif aurait été éventuellement une piste à reprendre. Selon cette étude, plusieurs dimensions caractérisent les modalités de financement du monde associatif : la part du financement public par rapport à l'ensemble du budget de l'organisation, le type de financement (à la personne, etc.) et la stabilité du financement public (selon la fréquence de son renouvellement et la base réglementaire sur laquelle il s'appuie).

<sup>79</sup> Certaines recherches internationales ont dégagé des typologies d'entreprises sociales en fonction de la proportion des différents types de ressources financières. Voir, par exemple, Lemaître et al. (2005) qui ont mis en relation l'articulation spécifique des ressources de chaque groupe d'entreprises sociales pour la partie wallonne avec le type de production de ces entreprises et leur type de finalité de service à la collectivité ou « finalité sociale ».

<sup>80</sup> Ne sont pas identifiées l'ensemble des conditions d'émergence propres à la réalité de chaque entreprise sociale, mais les traits typiques ressortant de nos données.

fort développement du chômage en Suisse<sup>81</sup>. On trouve en effet une convergence entre, d'une part, l'émergence d'entreprises sociales et, d'autre part, la crise économique et la crise de l'État providence, qui ont amené à une réactivation ou à une création d'initiatives du tiers secteur. C'est le cas, par exemple, de l'entreprise sociale la « Thune » et de celle de « Feu Vert », qui ont été créées surtout pour répondre aux personnes en fin de droits ou sans droit à l'assurance-chômage. Durant les premières années de chômage, ces personnes avaient en général des compétences professionnelles supérieures à celles exclues de longue date (comme ci-après) du fait de leur éloignement récent du marché du travail (Dunand 2004 : 4). Cependant, la réponse au chômage ce n'est pas la seule condition d'émergence de ces nouvelles structures d'insertion. D'autres entreprises sociales d'insertion plus anciennes, ayant vu le jour notamment dans les années 80, ont été créées antérieurement, surtout pour des raisons de diversification des modalités de l'intervention sociale. Les objectifs et les populations en difficulté accueillies ne sont pas nécessairement les mêmes (en tout cas au début de leur création<sup>82</sup>) que ceux de la logique précédente. C'est le cas, par exemple, de « Réalise », de l'« Orangerie », de « OK-Forêt » et de « Caritas Jura ». En effet, plusieurs de ces entreprises sociales d'insertion avaient notamment pour but de trouver des façons plus innovantes et efficaces d'aider (c'est-à-dire que le travail social soit l'occasion d'activités productives pour ré-entraîner les bénéficiaires) des personnes démunies qui n'avaient souvent pas travaillé depuis longtemps. Ces entreprises sociales ont souvent focalisé leur intervention sur de nouvelles problématiques sociales rencontrées (telles que la toxicomanie, le sida, la migration, l'illettrisme, etc.) (Pittet 2003 : 1). En vertu du principe de subsidiarité qui caractérise en Suisse le développement de l'action sociale (Butschi et Cattacin 1994), ces organisations ont souvent avancé les fonds financiers nécessaires au démarrage de telle ou telle activité (Pittet 2003 : 2). Ce n'est qu'une fois ces besoins sociaux devenus une préoccupation sur l'agenda politique (représentations, adoption de lois, etc.) que les entreprises concernées ont pu obtenir des ressources financières additionnelles pour consolider, voire développer la prise en charge de tel ou tel groupe de personnes en difficulté.

En ce qui concerne ensuite les organisations ou institutions qui se sont restructurées en entreprises sociales d'insertion, on trouve notamment des ateliers pour les personnes handicapées soutenues par l'assurance-invalidité (LAI). En effet, certains se sont (re)structurés en entreprises sociales en allant sur un marché souvent concurrentiel, ceci pour faire face à la crise financière de l'État social, mais aussi en vue des nouvelles conceptions dominantes dans le domaine du handicap. Toutefois, dans notre échantillon, l'entreprise sociale « PRO », qui emploie des personnes au bénéfice de l'assurance-invalidité, n'a cependant pas été restructurée en entreprise sociale, mais a été conçue ainsi dès sa création. Il en va de même pour les restaurants de la « Verein Arbeitskette ».

Troisièmement, pour ce qui touche aux secteurs d'activités économiques de notre échantillon d'entreprises sociales, ceux-ci sont multiples. Comme le dit Dunand (2004 : 20), les domaines d'activités des entreprises sociales d'insertion en Suisse (romande en l'occurrence) semblent proches de ce que l'on peut observer dans d'autres pays : restauration, jardinage, nettoyage (immeubles, espaces publics), conciergerie logistique (débarras, déménagement, livraison), seconde œuvre du bâtiment, recyclage de vêtements, d'ordinateurs, de mobilier et divers (brocantes), sous-traitance pour l'industrie (en particulier dans les domaines de la mécanique et l'électricité), menuiserie, serrurerie, publipostage - conditionnement, routage, édition, imprimerie, etc. Les entreprises sociales travaillent soit pour d'autres entreprises (par exemple dans le domaine de la sous-traitance industrielle), soit pour des clients individuels ou pour des collectivités publiques. Ces niches d'activités, qui doivent restées accessibles à des bénéficiaires en difficulté et souvent peu qualifiés, sont généralement faiblement rentables en Suisse comme

<sup>81</sup> Notons que l'absorption du chômage de la crise des années 70 s'est surtout faite par la limitation du nombre de travailleurs saisonniers étrangers (Dunand 2004 : 3). En limitant fortement le nombre de permis octroyés, un grand nombre de travailleurs étrangers de l'économie suisse ont dû donc rester chez eux. La croissance du chômage a touché ainsi tardivement notre pays.

<sup>82</sup> Aujourd'hui les catégories de personnes se confondent de plus en plus, en particulier du fait de la rotation des personnes dans les dispositifs législatifs de protection sociale (chômage, aide sociale, retour à l'emploi) (Dunand 2004 : 2). Il devient dès lors difficile de savoir pour certaines personnes si les difficultés qui rendent nécessaires une aide à la (ré)insertion sont la cause ou l'effet de l'exclusion du marché du travail.

ailleurs. Ceci limite le taux d'autofinancement des entreprises sociales et augmente potentiellement leur dépendance des bailleurs de fonds. Néanmoins, certaines ont trouvé des activités qui concilient rentabilité et accessibilité pour des personnes en difficulté. Ainsi, on ne peut donc pas dire que les entreprises sociales sont reléguées automatiquement sur des marchés de deuxième zone ou des sous-marchés (idem 2004 : 20). Toujours est-il que l'avenir de certaines activités du secondaire est incertain, par exemple la sous-traitance industrielle et même la sous-traitance dans les services annexes (publipostage par exemple) (idem 2004 : 20). En même temps, on peut penser que les changements sociodémographiques actuels (par exemple, le vieillissement de la population, les modifications des structures familiales) introduisent de nouveaux besoins et de nouvelles possibilités de prestations de service aux personnes (qui restent toutefois peu rentables).

Quatrièmement, au sujet des collaborateurs permanents salariés de l'entreprise sociale, on peut d'abord dire que leur nombre varie notamment en fonction du nombre et de l'ampleur de leurs ateliers et/ou programmes mis en place. Le profil des professionnels engagés est en adéquation avec la mission des entreprises sociales. Comme l'avance Dunand (2004 : 25), les entreprises sociales à orientation davantage économique (c'est-à-dire où prédominent les critères économiques de définition) engagent plus des « techniciens » à fibre sociale, alors que celles qui ont une orientation plus sociale emploient surtout des collaborateurs qui sont travailleurs sociaux motivés à s'engager dans l'économie (ou des maîtres socioprofessionnels, voire des moniteurs d'ateliers) et/ou des formateurs d'adultes pour les organisations qui ont mis en place des activités de formation.

Cinquièmement, en ce qui concerne d'abord le type de prise en charge des bénéficiaires offert par les entreprises sociales, à côté des prestations d'encadrement et d'accompagnement psychosocial, nous trouvons également pour plusieurs entreprises sociales une offre au niveau de la formation qui est plus ou moins formalisée<sup>83</sup>. C'est par exemple le cas d'« Emploi-Solidarité » qui propose divers cours (à l'interne ou à l'externe) à ses bénéficiaires. « Réalise » propose même un accompagnement à une préformation. En effet, cette entreprise sociale s'est enrichie, en plus de ses prestations sociales et économiques, d'un pôle de formation (Réalise 2000 : 20-21<sup>84</sup>). Partant du constat que l'offre de formation continue en Suisse est suivie par des personnes déjà qualifiées, et que la tertiarisation de l'économie et des nouvelles exigences des secteurs économiques font appel à des compétences bien différentes de celles demandées par les usines tayloriennes (par exemple la maîtrise du français et la capacité à effectuer un travail multiforme), Réalise est devenue, avec son développement, un maillon du dispositif de formation des adultes. Au total, l'intégration en entreprise sociale est axée sur la réalité du monde du travail où se chevauchent l'encadrement professionnel, l'accompagnement psychosocial et parfois des activités de formation (nous y reviendrons).

En outre, le poids entre ces différents types de prise en charge des bénéficiaires au sein des entreprises sociales dépend, selon Dunand (2004 : 23), de la mission qu'elles se donnent et de la spécificité de facteurs locaux (par exemple, accès à des financements spécifiques, etc.), et non de l'obligation de bases légales d'offrir telle ou telle prestation. En effet, certaines entreprises sociales ont une tradition plus managériale, c'est-à-dire centrée davantage sur leurs objectifs économiques, et investissent moins dans les prestations psychosociales et de formation proposées à l'interne (idem 2004 : 24). D'autres investissent davantage dans ces prestations à orientation sociale en interne et ont par conséquent souvent des collaborateurs qui sont des travailleurs sociaux et/ou des formateurs d'adultes. Pour celles-ci, leurs activités productives sont plus limitées. Toutefois, en ce qui concerne la non-obligation de bases légales d'offrir telle ou telle prestation, il faut nuancer cet argument. Par exemple, le législateur de l'assurance-chômage a rendu obligatoire, suite à l'augmentation des demandeurs d'emploi dits

<sup>83</sup> Quelques entreprises sociales d'insertion interviewées organisent également des stages à l'extérieur de l'entreprise sociale pour leurs bénéficiaires.

<sup>84</sup> Voir Réalise (2000). *Rapport d'activités 2000*. Genève : Association Réalise.

difficiles à placer, l'offre de mesures de formation pour ses organisateurs de mesures d'emploi (emplois temporaires, stages de réinsertion et semestres de motivation). Ils sont désormais obligés, pour être remboursés, de compléter leurs activités par un volet de formation (Moachon 2006).

Sixièmement, nous pouvons d'abord relever que les différents bénéficiaires recrutés par les entreprises sociales d'insertion peuvent se présenter directement (spontanément ou suite à une annonce de recrutement) ou être pris en charge par des circuits sociaux qui sont les prescripteurs de leur entrée (parfois obligée en cas de contre-prestation) en entreprise sociale ou dans d'autres dispositifs de (ré)insertion. En outre, dans leur grande majorité des cas, les publics des entreprises sociales sont liés à divers statuts administratifs, que l'on peut regrouper notamment sous les catégories de chômeurs, de chômeurs en fin de droits<sup>85</sup> ou encore de personnes handicapées. Par statuts administratifs, on entend que ces catégories relèvent de divers régimes de protection sociale (assurance-chômage, assurance-invalidité, lois cantonales d'aide aux chômeurs, lois cantonales d'aide sociale, lois cantonales de revenus minimums) dont elles sont dépendantes en grande partie pour leur revenu (dans certains cas, les entreprises sociales peuvent donner une rémunération supplémentaire, nous y reviendrons)<sup>86</sup>. Restent les catégories des toxicomanes et des ex-prisonniers, qui ne sont pas affiliées à un régime de protection sociale qui leur soit spécifique, mais qui peuvent l'être à l'un de ceux que l'on vient de citer. Si elles entrent dans un régime de protection sociale (et sont rémunérés par celui-ci), ce n'est pas pour leurs problématiques de dépendance ou de sortie de privation de liberté (en tout cas au moment de notre enquête). En conséquence, les entreprises sociales ne seront pas financées dans leur infrastructure ou dans leurs charges salariales pour ces problématiques non reconnues en tant que telles. Au total, la grande majorité des publics des entreprises sociales a recours à un régime de protection sociale. En conséquence, maintes entreprises sociales d'insertion sont en relation avec l'État par le biais de ces divers régimes de protection sociale auxquels sont affiliés leurs bénéficiaires, ce qui déterminera en retour pour une large part leurs soutiens publics. Enfin, notons que certaines entreprises sociales vont mélanger en leur sein plusieurs catégories de ces publics, parfois en mettant en place divers ateliers séparant les bénéficiaires selon leurs statuts administratifs ou, parfois, en mélangeant différents statuts administratifs au sein d'un unique programme d'entreprise sociale (pour autant que cela soit aussi possible d'un point de vue législatif). D'autres entreprises sociales peuvent se concentrer uniquement sur une catégorie particulière de personnes. Par exemple, c'est le cas des restaurants « Limmathof » et « Renggergut » qui se focalisent sur des personnes handicapées liées à l'assurance-invalidité et de « Feu-Vert » qui se concentre sur des bénéficiaires de l'aide sociale.

Septièmement, nous pouvons remarquer que la durée de séjour rendue possible par les contrats liant les bénéficiaires à l'entreprise sociale est variable<sup>87</sup>. Dans notre essai de typologie, nous allons voir que, selon la logique de (ré)insertion ou d'intégration prédominante de l'entreprise sociale analysée, la durée des contrats est soit temporaire, soit indéterminée. Les contrats à durée déterminée, renouvelables dans la majorité des cas, sont davantage pour les publics liés à des régimes de lutte contre le chômage et l'exclusion : assurance-chômage, lois d'aide aux chômeurs, lois d'aide sociale, lois de revenus minimums. Par contre, les contrats indéterminés sont plus associés aux publics de l'assurance-invalidité, bien que, par exemple, l'entreprise sociale « Trajets » ait des durées variables selon le projet et la situation de la personne. Au total, la durée de séjour prévue par les contrats est liée aux statuts administratifs des bénéficiaires des entreprises sociales, c'est-à-dire de quel régime de protection sociale ils relèvent.

<sup>85</sup> En Suisse, le terme de chômeur en fin de droits concerne toutes les personnes dont le droit aux indemnités journalières de l'assurance-chômage est épuisé après un certain délai cadre et qui n'ont pas pu en ouvrir par la suite un nouveau (Aeppli 2000).

<sup>86</sup> Si ces personnes sont soutenues par des ressources financières de l'Etat, les prescripteurs sociaux restent des référents (admissibilité des participants, évaluation du parcours d'insertion en entreprise sociale en collaboration avec l'entreprise sociale, etc.).

<sup>87</sup> Nous n'allons pas approfondir ces divergences étant donné l'imprécision susmentionnée par rapport à l'indicateur du type de contrat. Celle-ci s'est répercutée sur la durée de contrat.

Huitièmement, on trouve aussi une différence quant au type et au montant de la rémunération des bénéficiaires. Cette rémunération peut aller jusqu'à un salaire selon les normes salariales professionnelles en vigueur avec paiement des cotisations sociales, notamment pour des bénéficiaires sans revenus de régimes de protection sociale<sup>88</sup>. En fait, la rémunération dépend surtout des divers régimes de protection sociale fédéraux et cantonaux auxquels peuvent être rattachés les bénéficiaires et de la marge d'action financière permise ou laissée par ces régimes aux entreprises sociales d'insertion concernées. Par exemple, la loi sur l'intégration et l'aide sociale du Valais (mais aussi dans d'autres cantons) permet uniquement 250 francs suisses supplémentaires au forfait de l'aide sociale si la personne entreprend une activité (telle que dans une entreprise sociale) par le biais d'un contrat d'insertion sociale (CIS). Enfin, outre la marge d'action financière rendue possible par ces régimes sociaux, la plupart des entreprises sociales, même si elles en ont la volonté, n'ont pas les moyens financiers de verser un salaire d'une certaine importance. Encore faut-il s'accorder sur ce qu'on appelle un salaire. Plusieurs entreprises sociales interviewées considèrent comme salaire une rémunération du bénéficiaire par l'employeur (en l'occurrence par l'entreprise sociale) et lorsque un processus de protection par les cotisations sociales en engagé.

Neuvièmement, en ce qui concerne le mode de distribution des éventuels profits des entreprises sociales interviewées, ce ne sont pas des différences, mais une convergence que l'on trouve. En effet, en cas de profits éventuels - ce qui n'est de loin pas la situation pour les entreprises sociales analysées -, ils sont réinvestis au service de la mission de (ré)insertion de l'entreprise et non pour la rémunération des possesseurs du capital. Les entreprises sociales sont donc sans but lucratif. D'ailleurs, en Suisse, il est tacitement admis que seul un statut sans but lucratif permet d'accéder aux financements publics (Dunand 2004 : 11).

Dixièmement, en ce qui concerne le critère du statut juridique, nous avons mentionné plus haut qu'il n'a pas été retenu pour identifier les entreprises sociales d'insertion en raison des diverses formes juridiques qu'elles peuvent emprunter. Il ressort en effet de notre échantillon que bien que la majorité des entreprises sociales soit des associations, nous y trouvons aussi quelques fondations et même une société à responsabilité limitée (SàRL), dans le cas de la « Thune » qui est cependant inscrite au registre du commerce comme étant sans but lucratif. Comme le relève Ballet (1997 : 36), le statut juridique des entreprises sociales possède une signification importante puisqu'il dénote en partie la visée recherchée par ces structures. Par exemple, se dessine en France une tendance à l'accroissement des statuts de nature commerciale, en raison notamment d'un besoin de crédibilité économique face aux entreprises du marché.

Enfin, en ce qui concerne la participation de parties prenantes à la vie de l'entreprise sociale, ces organisations ont la volonté d'intégrer différents publics au sein de leurs organes décisionnels (comités, assemblées générales, etc.). Toutefois, dans les faits, cette participation reste faible (on trouve surtout quelques représentants des pouvoirs publics et de l'économie), et particulièrement celle des bénéficiaires en insertion. D'après Dunand (2004 : 225), souvent les bénéficiaires peuvent devenir membres des entreprises sociales, mais dans la pratique ces cas sont rares à ce que l'on sache. Par contre, leur participation au fonctionnement quotidien est généralement importante (idem 2004 : 225). Cependant, celle-ci ne peut être considérée comme une participation citoyenne à la vie de l'organisation. Cette limitation de la participation des bénéficiaires peut être due à plusieurs facteurs : un manque d'intégration des acteurs dans les divers organes décisionnels de l'entreprise, les limites des statuts juridiques qui ne prévoient par de telles options<sup>89</sup>, mais aussi une non-volonté de la part des bénéficiaires eux-mêmes à participer

<sup>88</sup> Cependant, en l'absence d'un salaire minimum en Suisse, les entreprises sociales ne sont pas tenues de respecter des normes salariales spécifiques (Dunand 2004 : 23).

<sup>89</sup> Voir Clément et Gardin (2001).

à la prise de décision. En effet, toutes les personnes ne souhaitent pas nécessairement participer à la prise de décision organisationnelle, ceci pour diverses raisons ou stratégies<sup>90</sup>.

## Esquisse d'une typologie des entreprises sociales d'insertion en Suisse

À partir des différences mentionnées entre les entreprises sociales analysées, nous avons ensuite essayé de les regrouper dans une esquisse de typologie susceptible de classer ces divers types d'organisations selon deux axes. Autrement dit, ces deux axes vont en grande partie regrouper l'ensemble des indicateurs que nous avons retenus pour notre définition des entreprises sociales et leurs divergences.

Entrons maintenant dans cette typologie construite sur deux axes (tableau 1) : un axe de logique de (ré)insertion ou d'intégration des bénéficiaires et un axe de logique d'opportunité des biens et services d'insertion produits par l'entreprise sociale. Ces deux axes sont interdépendants.

Tableau 1 : Axes de la typologie des entreprises sociales d'insertion en Suisse

<b>Logique d'opportunité de la production de biens et services d'insertion</b> <b>Logique de (ré)insertion/intégration pour les bénéficiaires</b>	<i>liée à l'État par divers dispositifs législatifs d'insertion</i>	<i>liée au marché</i>
<i>Passerelle</i>	Type 1	Type 3
<i>Durable</i>	Type 2	Type 4

Le premier axe de cette typologie se base sur la logique de (ré)insertion ou d'intégration prévalant dans les entreprises sociales d'insertion par rapport à leurs bénéficiaires, logique qui est plutôt passerelle ou plutôt durable, d'où deux types d'entreprises sociales d'insertion. Nous allons approfondir cela.

Premièrement, on trouve les entreprises sociales à finalité d'emploi temporaire, qui emploient davantage des personnes relevant de l'assurance-chômage, de l'aide sociale et de législations spécifiques pour les personnes en fin de droits en vue de leur offrir une passerelle vers le marché du travail notamment. Ces publics sont souvent conçus comme ayant un handicap dit social face au monde du travail et qui vise à être comblé par un passage en entreprise sociale d'insertion. On voit ainsi que la situation d'insertion des travailleurs est influencée par le type de régime de protection sociale dont ils relèvent.

Deuxièmement, nous trouvons les entreprises sociales d'insertion à finalité d'emploi durable, qui offrent un travail productif surtout à des personnes handicapées (souvent avec un handicap mental ou psychique ou physique) au sens statutaire de l'assurance-invalidité, dont le placement en milieu ordinaire est, temporairement ou durablement, impossible. Autrement dit, dans cette logique, les entreprises sociales sont des structures conçues davantage comme des lieux de vie durable où les personnes restent, ce qui est souvent le cas des emplois protégés.

<sup>90</sup> Selon certaines affirmations de responsables des entreprises sociales interviewées, étant donné que ces dernières ont pour but d'offrir à leurs bénéficiaires un travail qui se rapproche le plus possible d'une entreprise privée traditionnelle, une demande de participation ne correspond pas aux usages fréquents de ce type d'entreprise. Une telle demande a ainsi plutôt un effet déstabilisant sur les bénéficiaires.

Alors que les premières ont davantage une logique de (ré)insertion passerelle ou transitoire, les secondes ont généralement une logique d'intégration durable<sup>91</sup>. En utilisant les mots « davantage » et « généralement », nous voulons bien signifier qu'il s'agit de logiques qui tendent vers le transitoire ou, au contraire, vers le durable. D'abord, certaines entreprises sociales à logique de (ré)insertion passerelle peuvent également employer quelques personnes bénéficiant de l'assurance-invalidité susceptibles d'avoir des contrats de séjour durables. Par exemple, l'entreprise sociale la « Thune » engage parfois des publics qui bénéficient d'une rente de l'assurance-invalidité, sans pour autant être subventionnée par cette même législation qui a des critères spécifiques d'accès à son financement. Ensuite, nous le verrons par la suite, certaines entreprises sociales à logique d'insertion passerelle peuvent glisser, selon les périodes économiques notamment, dans une logique davantage durable, ceci en prolongeant ou en renouvelant la durée de séjour liée aux contrats des bénéficiaires. Enfin, des entreprises sociales à logique d'intégration durable peuvent (ré)insérer certains de leurs bénéficiaires dans une entreprise ou organisation du marché dit ordinaire.

En conclusion de ce premier axe, nous pouvons constater que cet axe de logique de (ré)insertion ou d'intégration va regrouper plusieurs indicateurs que nous avons retenus pour caractériser les entreprises sociales d'insertion en Suisse, dont notamment ceux ayant trait aux statuts administratifs des bénéficiaires, à leur rémunération possible, au type et à la durée des contrats les liant à l'entreprise sociale, ainsi qu'à la logique qui préside à la création de ces entreprises.

Le deuxième axe de notre typologie, lié au premier, a trait à la logique d'opportunité par rapport aux biens et services d'insertion produits et fournis par les entreprises sociales, qui est davantage orientée vers les collectivités publiques ou davantage vers les acteurs du marché. Plus simplement, les entreprises sociales ont une logique d'opportunité plutôt liée à l'État ou plutôt liée au marché. C'est ce que nous allons voir.

Plus spécifiquement, on trouve d'une part des entreprises sociales d'insertion qui se sont davantage saisies - dès leur démarrage ou avec leur développement - des opportunités offertes par des dispositifs ou des mesures d'insertion publics inscrits dans des législations (assurance-invalidité, assurance-chômage, lois cantonales d'aide aux chômeurs, revenus minimums, lois d'aide sociale) et qui, dans ce cadre de services à la collectivité, sont en échange notamment subventionnées par les pouvoirs publics<sup>92</sup>. Ainsi, les prestations d'insertion des entreprises sociales sont rendues possibles et reconnues par leur inscription dans ces dispositifs et mesures d'insertion publics. Autrement dit, ces entreprises sociales sont dépendantes des opportunités et des ressources que l'État leur permet. Elles sont majoritaires dans notre échantillon. Plusieurs entreprises sociales se trouvent donc en relation avec l'État par le biais de ces diverses législations (lois, règlements, directives, etc.) liées à des régimes de protection sociale (ré)insertion. En outre, par ces législations, on permet en quelque sorte à des places de travail de se créer (comme dans le cas des entreprises sociales) pour permettre à l'individu de se (ré)insérer.

D'autre part, on trouve des entreprises sociales d'insertion qui ne sont pas liées à des dispositifs et mesures d'insertion, ou sont en marge de ces dispositifs publics, et qui ont davantage choisi une opportunité de marché, ceci

<sup>91</sup> Bien que ces termes soient redondants, puisque l'insertion en soi est un espace transitoire et l'intégration quelque chose de stable dans le temps.

<sup>92</sup> L'État va reconnaître les services à la collectivité jugés d'intérêt général. Relevons que cet acteur peut aussi reconnaître ces services par d'autres biais que par un subventionnement comme, par exemple, par une mise à disposition de locaux ou encore d'autres aides indirectes (Conseil Économique et Social 2001).

pour plusieurs raisons<sup>93</sup>. Elles sont donc actives dans l'insertion de personnes défavorisées sans pour autant profiter des dispositifs publics d'insertion. Elles sont davantage indépendantes des opportunités et des ressources de l'État<sup>94</sup>.

Cet axe de notre typologie lié à la logique d'opportunité des prestations d'insertion produites par l'entreprise sociale d'insertion regroupe les indicateurs que nous avons retenus concernant la dimension financière des entreprises sociales, c'est-à-dire leur degré d'autofinancement et leur subventionnement. Toutefois, de cette logique dépendra aussi le type de bénéficiaires accueillis, leur rémunération et leur contrat de séjour.

Au total, le croisement de ces deux axes va nous donner un modèle comprenant quatre types idéaux, au sens wéberien, d'entreprises sociales d'insertion pour la Suisse (cette typologie semble également être applicable pour d'autres pays). Cette typologie, qui nous semble intéressante pour regrouper les divers types d'entreprises sociales interviewées, pourrait encore être affinée par une éventuelle nouvelle étude sur le terrain qui compléterait cette présente recherche. Enfin, il est clair que certaines entreprises sociales, selon leurs divers ateliers ou programmes, se trouvent au croisement de ces divers axes, puisqu'elles peuvent avoir tant une logique passerelle que durable, ainsi qu'avoir choisi une logique d'opportunité des biens et services d'insertion liée tant à l'État qu'au marché. Ce qui ne simplifie pas le travail de typologie.

---

<sup>93</sup> Une des raisons a trait à la catégorie de publics que des entreprises sociales accueillent. Par exemple, comme mentionné, les catégories de toxicomanes et d'ex-prisonniers ne sont pas affiliées à un régime de protection sociale qui leur est spécifique et à son financement. Cependant, il y a d'autres raisons du choix de cette opportunité de marché. Parmi ces autres raisons, il faut aussi mentionner que les modalités de financement public, selon leurs types et leurs montants, influencent la marge de manœuvre des entreprises sociales sur le comment produire leurs prestations (voir le Conseil Économique et Social 2001). Ces modalités peuvent limiter leur marge d'action, d'où la volonté de certaines entreprises sociales de choisir une opportunité de marché pour garantir leur autonomie.

<sup>94</sup> Toutefois, certaines entreprises sociales peuvent recevoir quelques aides financières de l'État sans être liées à ces dispositifs d'insertion publics.



## FREINS AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE

À partir de l'identification et des pratiques des entreprises sociales d'insertion interviewées, nous avons posé des questions aux responsables de ces structures sur les obstacles éventuels à leur développement les plus fréquemment rencontrés par celles-ci. Dans d'autres pays, les entreprises sociales rencontrent en effet des difficultés pour survivre et se développer. L'OCDE (1999 : 12) note des problèmes auxquels sont confrontées ces organisations : absence de définition communément admise d'une entreprise sociale ; phénomène en évolution rapide, dont l'étude ne fait que commencer ; carence des formes juridiques adaptées à ce nouveau type d'entreprise ; cadre flou ou fluctuant des aides publiques ; peu d'interactions encore avec le secteur privé.

Dans le présent chapitre, nous allons répertorier et analyser les freins auxquels sont confrontées les entreprises sociales d'insertion dans notre pays. Autrement dit, nous allons résumer les facteurs qui posent des défis aux entreprises sociales en termes de freins à leur développement, c'est-à-dire à leur survie et à leur croissance. Ces facteurs se trouvent tant au niveau interne des entreprises sociales, qu'à celui externe de leurs relations avec les acteurs publics et privés. Par niveau interne, nous entendons les facteurs qui relèvent davantage de la structure organisationnelle de l'entreprise sociale et de son fonctionnement, et, par niveau externe, ceux qui sont davantage liés aux relations des entreprises sociales avec l'État et le marché. Cependant, cette distinction analytique entre freins internes et externes n'est pas aussi claire dans la réalité, puisqu'ils vont s'influencer réciproquement. C'est pour cette raison que nous n'allons pas faire la distinction dans notre présentation.

D'un point de vue méthodologique, nous nous basons sur les données issues de nos entretiens avec les responsables des entreprises sociales analysées, mais aussi sur quelques textes d'experts. Ensuite, nous avons synthétisé ces freins en nous basant sur la récurrence des énoncés individuels. À cet égard, précisons d'abord que certains facteurs ont bien évidemment davantage de poids que d'autres. Ensuite, on peut également observer des différences inter-cantoniales entre le poids de ces divers freins, notamment dues aux politiques publiques spécifiques aux cantons, à leurs pratiques et à leur situation économique. Cependant, pour des raisons de simplification, les facteurs mentionnés ci-dessous ne seront pas pondérés selon leur poids et leurs différences (inter-cantoniales et/ou interentreprises), mais resteront à un niveau général de présentation.

### Carence des formes juridiques adaptées à ce nouveau type d'entreprise

Étant donné que les entreprises sociales ne possèdent pas de statut juridique propre, elles vont adopter des statuts légaux en fonction de ceux existant en Suisse. Chaque statut juridique comporte ses avantages et désavantages. Par conséquent, il s'agit de choisir le plus adapté aux visées de l'entreprise sociale d'insertion. Ces statuts ne sont toutefois pas nécessairement adéquats pour prendre en compte les spécificités de ces entreprises, à savoir le fait de concilier des buts économiques - notamment par la production et la vente de biens et services sur un marché - et des buts sociaux - par l'engagement, en vue de leur (ré)insertion, de personnes en difficulté.

Cette carence d'un statut juridique permettant de rendre compte des spécificités des entreprises sociales, plutôt qu'une palette de formes juridiques à emprunter, engendre plusieurs difficultés pour ces structures.

D'abord, il ressort de nos interviews que le statut associatif, adopté par une majorité d'entreprises sociales en Suisse, n'inspire pas toujours confiance, notamment aux acteurs du marché. En outre, selon le statut juridique

adopté, l'accès aux crédits est rendu difficile. Faute de garantie notamment<sup>95</sup>, la frilosité des banques freine l'octroi de financements (Zuin 2002 et al. : 12). Enfin, il ne faut pas négliger le risque d'isomorphisme en ce qui concerne notamment l'adoption de statuts commerciaux (tels que SA, SàRL). Par exemple, en France, ces statuts commerciaux ont été adoptés par de nombreuses entreprises sociales. En effet, le difficile accès aux crédits, ainsi que le besoin de crédibilité économique face au marché ont poussé plusieurs entreprises sociales à quitter le champ des statuts de l'économie sociale (association, mutuelle, coopérative) pour des statuts d'entreprises commerciales. Cependant, cette utilisation de statut juridique commercial ne traduit pas pleinement la volonté de ces structures de marier démarche entrepreneuriale et objectifs sociaux. Le risque est d'éloigner les entreprises sociales de leur finalité sociale pour entrer uniquement dans une démarche économique, ceci au service non plus de la collectivité, des usagers ou même des salariés, mais alors des possesseurs du capital (idem 2002 : 16).

Au total, le manque d'un statut juridique spécifique et, plus largement, d'un cadre légal adéquat limitent les possibilités de développement de ces nouvelles formes d'entreprises, ce qui peut les mener notamment à l'isomorphisme.

En conclusion, les entreprises sociales d'insertion de notre pays ne bénéficient pas d'une reconnaissance dans le sens d'un cadre juridique - législations et statuts juridiques spécifiques - prenant en considération les spécificités de cette nouvelle forme entrepreneuriale. Il est vrai que la plupart des entreprises sociales européennes ne possèdent souvent pas de cadre juridique adapté à leurs spécificités, c'est-à-dire reliant buts économiques et buts sociaux (Borzaga et Defourny 2001 : 365). Quelques pays font exception, par exemple l'Espagne et le Québec. Plusieurs experts de différents pays ont réfléchi à la nécessité d'avoir un cadre légal spécifique aux entreprises sociales. Sans entrer trop dans ce débat, nous pouvons dire que, d'une manière générale, les nouveaux cadres juridiques en discussion ou concrétisés pour les entreprises sociales visent à encourager les dynamiques entrepreneuriales et commerciales qui s'inscrivent dans leur projet social. Ces cadres peuvent aussi permettre de formaliser le caractère multipartenaires de certaines entreprises sociales, ceci en associant, à leur prise de décision, différentes parties prenantes. En effet, plusieurs auteurs insistent sur la nécessité d'adopter un modèle multipartenaires et d'adapter en conséquence les formes juridiques. Pour défendre cette position, il est entre autres avancé que les mécanismes de confiance dans les activités de telles organisations reposent souvent sur l'engagement de différents acteurs dans leurs organes de décision.

## Risque de déséquilibre entre les critères économiques et sociaux de l'entreprise sociale d'insertion

De nos interviews, il ressort aussi une certaine difficulté de concilier les objectifs économiques et sociaux des entreprises sociales, objectifs qui sont pourtant à la base du dynamisme de l'économie sociale ou solidaire. Ces dernières se démarquent des autres structures de (ré)insertion par la recherche d'un équilibre permanent entre les contraintes inhérentes à une véritable entreprise et leur mission fondamentale d'insertion socioprofessionnelle de personnes touchées par l'exclusion.

Plus précisément, alors que les exigences du marché demandent aux entreprises sociales d'insertion d'être flexibles et concurrentielles au niveau de la qualité, de la productivité, des délais et des prix de leurs biens et services, il n'est pas toujours facile de répondre à ces contraintes économiques en employant une population en difficulté. En effet, les activités productives offertes doivent rester accessibles à ces personnes employées au sein des entreprises

<sup>95</sup> Notons aussi qu'en étant faiblement capitalisées, les activités des entreprises sociales manquent de fonds propres pour faire face aux besoins de trésorerie et assurer un développement régulier (Zuin 2002 et al. : 12).

sociales d'insertion qui sont en majorité peu ou pas qualifiées, où leur taux de rotation peut être élevé (en raison de la durée limitée de plusieurs mesures de (ré)insertion, d'un retour à l'emploi ou encore par exemple d'une rupture du processus) et qui ont en plus souvent besoin d'un soutien socioprofessionnel.

Au total, le défi auquel est confrontée l'entreprise sociale est qu'un critère, soit économique, soit social, prenne le dessus par rapport à l'autre (même si le poids entre ces critères peut être quelque peu différent selon la mission que l'entreprise sociale se donne). Si les objectifs économiques prennent le dessus par rapport aux buts sociaux, on se trouve face à un risque d'instrumentalisation des bénéficiaires et de leur épuisement, ceci au détriment de l'accompagnement socioprofessionnel nécessaire à leur (ré)insertion. Il y a aussi un risque d'une certaine sélection des publics en réinsertion de la part des entreprises sociales (pour autant qu'elles aient leur mot à dire à ce sujet par rapport aux prescripteurs sociaux) pour garantir leurs objectifs de production sur un marché. Par contre, si les objectifs sociaux pèsent plus lourd dans la balance, on est confronté à un risque de pertes de marchés. En outre, le nombre de places de travail offertes par les entreprises sociales d'insertion aux bénéficiaires en difficulté dépend, en partie, du marché, c'est-à-dire du nombre de commandes de la part des clients, puisque les entreprises sociales cherchent en partie à s'autofinancer par la vente de leurs biens et services.

En conclusion, il n'est pas facile de trouver une complémentarité entre les objectifs de production sur un marché et les aspects sociaux des entreprises sociales. Même si, dans l'idéal des approches du tiers secteur, leurs activités économiques doivent rester un moyen pour le projet social.

## Évolution des profils des bénéficiaires des entreprises sociales d'insertion

Par rapport à l'évolution du contexte socio-économique, les entreprises sociales d'insertion que nous avons interviewées ont été confrontées à un changement du profil moyen de leurs bénéficiaires en 2002<sup>96</sup>, ceci avec la décroissance du chômage qui a eu lieu environ entre 1997 et 2001<sup>97</sup>. Si l'on utilise le terme, certes controversé, d'employabilité, on peut dire que le profil des personnes accueillies a décliné ou s'est fragilisé. En effet, suite à cette embellie économique passagère, les bénéficiaires que l'on trouve dans les entreprises sociales sont davantage des jeunes sans formation et des personnes qui cumulent divers problèmes sociosanitaires (maladie psychique ou problèmes de dépendance) en plus de leur exclusion du marché du travail ou dont les problèmes existants s'intensifient. Selon nos interviews, cette évolution concerne les demandeurs d'emplois, mais également les personnes bénéficiant de l'assurance-invalidité, dans le sens où l'on trouve, dans cette catégorie d'assurés, davantage de handicapés psychiques que de handicapés physiques (c'est le cas par exemple pour l'entreprise sociale « PRO ») et de plus en plus de jeunes, sans formation et expériences de travail, ni envie de projets professionnels (par exemple chez « Trajets » ou « Caritas Jura »). Au total, avec la reprise économique, les personnes les plus faciles à placer (selon la terminologie officielle) ont été les premières à retrouver un emploi, alors que les bénéficiaires le plus en difficulté sont restés au sein des entreprises sociales (Moachon 2006).

Cette évolution du profil des bénéficiaires a posé plusieurs défis aux entreprises sociales d'insertion.

<sup>96</sup> Certes l'influence de l'environnement n'est pas immédiate sur les entreprises sociales d'insertion. En l'occurrence, si le chômage diminue, les effets ne s'en feront pas sentir immédiatement, ceci notamment en raison du passage possible du bénéficiaire à divers régimes de protection sociale, avant d'en arriver au dernier filet de protection sociale, soit à l'aide sociale.

<sup>97</sup> Certaines entreprises sociales ont également été confrontées à une baisse du nombre de leurs bénéficiaires engendrant des restructurations (fermeture de programmes, etc.).

D'abord, cette évolution a engendré une moindre productivité de la part des bénéficiaires et, par là même, rendu les entreprises sociales économiquement moins performantes. D'où un risque d'un moindre degré d'autofinancement et d'une dépendance plus élevée à des subventionnements provenant des pouvoirs publics.

Ensuite, cette transformation a aussi des conséquences sur le type d'activités économiques produites par les entreprises sociales. En effet, il y a un risque - qui s'est réellement concrétisé dans certaines entreprises sociales - d'abandon de certaines activités qui sont à haute valeur ajoutée<sup>98</sup>, demandant souvent des compétences physiques (par exemple, dans le domaine de la construction) ou une formation (par exemple, dans les secteurs de la menuiserie, de la serrurerie et de l'électricité), au profit de niches d'activités qui sont à moindre valeur ajoutée, ne nécessitant que peu de compétences physiques et de formation (comme ceci est le cas pour certaines activités tertiaires). Ces dernières activités ont une rentabilité généralement faible, ce qui limite également le taux d'autofinancement des entreprises sociales et donc leur indépendance des subventions (Dunand 2004 : 19).

En outre, une autre conséquence non négligeable, qui ressort de nos interviews par rapport à l'évolution des profils des publics, est le risque que les entreprises sociales possédant une logique de (ré)insertion passerelle glissent vers une logique d'intégration durable, qui se mesure par un prolongement ou un renouvellement de la durée des contrats de séjour des bénéficiaires. Il y aurait ainsi une convergence entre ces deux modes. En effet, étant donné que les bénéficiaires sont moins productifs, ils sont en conséquence de plus en plus difficilement employables sur le marché du travail ordinaire. D'où une tendance à des contrats de séjour de plus en plus longs au sein des entreprises sociales et l'accueil de personnes bénéficiant de mesures davantage conçues en fonction d'une (ré)insertion sociale que d'une (ré)insertion professionnelle<sup>99</sup>, ce qui fait que les entreprises sociales s'approchent d'une finalité d'emplois protégés. Le risque de ce glissement est que les activités de (ré)insertion des entreprises sociales deviennent le fondement d'un marché du travail parallèle qui n'arrive plus à jouer un rôle effectif de transition notamment entre le chômage et l'emploi. Si les bénéficiaires n'arrivent plus à sortir de ce marché secondaire, on se trouve alors confronté au risque d'institutionnalisation de l'exclusion.

Cette évolution des profils pose également des problèmes d'intégration entre les divers bénéficiaires actifs au sein des entreprises sociales. En effet, en ce qui concerne en particulier les jeunes au bénéfice de l'assurance-invalidité, certaines entreprises sociales concernées ont relevé les problèmes que ces bénéficiaires pouvaient poser au sein d'un groupe, en termes de comportements et de leur manque d'expérience de travail.

Enfin, nous pouvons mentionner les défis que pose cette évolution des profils en termes d'accompagnement social et d'encadrement professionnel à mettre à disposition des bénéficiaires. Les entreprises sociales devront en effet consacrer plus d'efforts (tant en intensité qu'en nombre d'interventions) à ces aspects, voire mettre en place un accompagnement en termes de formation élémentaire ou de préformation (comme c'est par exemple le cas pour « Réalise »).

<sup>98</sup> De toute façon, compte tenu des compétences professionnelles assez limitées des personnes qui ont recours aux entreprises sociales, ainsi que du taux de rotation élevé, il est difficile de développer une production de biens et services à haute valeur ajoutée (Dunand 2004 : 20).

<sup>99</sup> Par exemple, la « Thune » avait accueilli en 2000 une personne en contrat d'insertion sociale (CIS) et cinq en allocation d'initiation au travail (AITS) de la loi sur l'aide sociale du Valais, alors qu'elle accueille en 2001 cinq CIS et un AITS. Cette évolution des AITS vers les CIS est un signe de la dégradation de la situation des personnes. Dans un marché de l'emploi revigoré, il y a ainsi une augmentation des besoins liés à une insertion sociale plus que professionnelle. Voir REY, Jean-Charles (2001). *Entreprise sociale La Thune. Etat au 15 juillet 2001*. Sion : La Thune. Rapport interne.

## Rigidités des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion

Outre l'évolution du profil moyen des bénéficiaires, les entreprises sociales d'insertion sont confrontées aux rigidités des législations sur lesquelles elles peuvent se baser dans le cadre des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion.

D'abord, l'une des rigidités a trait aux limites des législations sociales par rapport à la rémunération que les entreprises sociales peuvent octroyer à leurs bénéficiaires. En effet, ces derniers sont en grande partie affiliés à un régime de protection sociale : lois fédérales sur l'assurance-chômage ou l'assurance-invalidité, lois cantonales sur l'aide aux chômeurs, l'aide sociale ou le revenu minimum. Ainsi, le type et le montant de la rémunération possible donnée de la part des entreprises sociales aux bénéficiaires dépendent en grande partie de la marge d'action, permise ou laissée<sup>100</sup>, par ces régimes fédéraux ou cantonaux. En conséquence, selon la marge de manœuvre restant aux entreprises sociales en termes de rémunération, les personnes en difficulté seront plus ou moins incitées à travailler dans un atelier ou programme d'insertion. En effet, lorsque la rémunération ne varie pas selon le nombre d'heures de travail effectuées par les bénéficiaires, ceux-ci ne seront que peu enclins, en principe, à s'investir dans ce type d'activités de (ré)insertion.

En outre, une autre rigidité a trait à la marge d'action des entreprises sociales par rapport aux subventions publiques qu'elles peuvent recevoir. L'on peut noter des différences tant dans la latitude laissée aux entreprises sociales par les bailleurs dans l'affectation des ressources publiques qu'en ce qui concerne les revenus de leurs activités économiques (Dunand 2004 : 19). Toujours est-il que la tendance générale est à une contractualisation (notamment par des contrats de prestations) des relations entre l'État et le tiers secteur, dont les entreprises sociales, ce qui diminue la marge de manœuvre des entreprises sociales avec l'augmentation des exigences liées.

Enfin, les entreprises sociales sont également confrontées aux cloisonnements induits par les diverses législations, ainsi qu'à leurs financements distincts, dans le domaine de la (ré)insertion. D'abord, un tel modèle suisse est organisé verticalement et fonctionnellement autour de la catégorisation des bénéficiaires à travers un diagnostic ou un problème principal (les chômeurs, les handicapés mentaux, etc.). En outre, on peut aussi relever que les soutiens financiers à la (ré)insertion aux niveaux communal et cantonal, tant pour l'aide aux bénéficiaires que le subventionnement aux entreprises sociales, sont dispensés par des départements différents selon le public cible (Dunand 2004 : 6). Les institutions cantonales sont ainsi organisées de manière spécifique. Généralement, le département de l'instruction publique soutient les mesures pour les jeunes, le département de l'action sociale et de la santé soutient les mesures pour les adultes qui n'ont plus droit au chômage et les personnes ayant eu des problèmes de toxicomanie, d'alcool ou de santé, le département de justice et police soutient les mesures pour les ex-détenus et, enfin, le département de l'économie soutient les mesures pour les chômeurs (idem 2004 : 6). Enfin, il y a encore le niveau fédéral qui est aussi organisé de manière spécifique.

Ce modèle institutionnel cloisonné, et non pas pensé et conçu globalement, engendre plusieurs conséquences, outre le manque de collaborations et de coordination entre les divers départements d'un même canton et au niveau fédéral, sur les bénéficiaires des entreprises sociales et elles-mêmes.

<sup>100</sup> Certaines entreprises sociales d'insertion ont pu trouver des arrangements avec des pouvoirs publics cantonaux pour certaines législations (c'est par exemple le cas de Caritas Jura).

D'abord, les différents régimes de protection sociale auxquels sont rattachés les participants en (ré)insertion font que ces personnes sont en premier lieu bénéficiaires de telle ou telle assurance ou aide et de leur soutien (matériel et non matériel), et que le statut administratif qui en découle devient la variable principale qui dirige dans quelle mesure ils peuvent ou doivent aller, comme le placement dans une entreprise sociale. Pourtant, c'est la nature de leurs problèmes qui devrait les diriger (Dunand 2004 : 22). Ainsi, lorsque des bénéficiaires passent à un autre régime de protection sociale (pour autant qu'ils aient des droits) en raison notamment de leur durée limitée dans le temps, ils doivent dans la majorité des cas changer d'ateliers/de programmes de (ré)insertion, voire même d'institutions sociales. Ce changement se fait souvent au détriment d'un processus de (ré)insertion continu du bénéficiaire (c'est-à-dire au niveau de l'organisation et du suivi des trajectoires individuelles), car il n'est pas aménagé en fonction de la personne et de ses besoins, mais en fonction de ses différents statuts administratifs. Autrement dit, la logique administrative du système, qui induit une vision fragmentée de l'individu et de sa prise en charge, a tendance à supplanter la logique d'insertion d'une personne en difficulté (qui peut lui être spécifique).

En outre, ce cloisonnement institutionnel complique, non seulement le processus de (ré)insertion des bénéficiaires, comme mentionné, mais également les démarches des entreprises sociales qui émergent à plusieurs financements. En effet, à chaque statut de publics est lié un financement spécifique avec des exigences souvent diverses et parfois incohérentes avec celles des autres bailleurs (par exemple, les exigences comptables) (Dunand 2004 : 19).

Enfin, le cloisonnement de ce système fait que tant les personnes en difficulté que les professionnels engagés dans de multiples institutions qui dépendent de ces bases légales, peinent à s'y retrouver (Dunand 2004 : 7).

### Problème de l'accès et du type de financement public

Comme nous l'avons mentionné plus haut, les études de l'OCDE (1999) révèlent qu'une des caractéristiques fondamentales des entreprises sociales est celle de financer leurs activités grâce à l'apport de différentes ressources, qu'elles soient marchandes, non marchandes et non monétaires. Pour rester viables économiquement, les entreprises sociales ont donc besoin de pouvoir compter sur divers apports financiers. Ce besoin résulte de la nature même de l'entreprise sociale, assujettie aux règles du marché et de la concurrence comme les entreprises privées traditionnelles, mais dont la fonction de (ré)insertion notamment (par laquelle il y a une contribution à la résolution de problèmes collectifs) peut être reconnue par les pouvoirs publics. La survie et le développement des entreprises sociales dépendent donc également du financement public.

Des interviews que nous avons menées, il ressort d'abord qu'il n'est pas toujours aisé, pour les entreprises qui entrent dans cette logique d'opportunité, d'avoir accès aux financements publics (entre autres pour des raisons de manque de reconnaissance). De plus, les pratiques de ces financements ne sont pas nécessairement adaptées à la spécificité des entreprises sociales d'insertion. Dans ce cadre, il est à noter que les études de l'OCDE et de l'EMES ont posé la question de savoir s'il devait y avoir une loi spécifique relative à l'accès des entreprises sociales en vue de l'aide publique - prévoyant des procédures et des conditions de reconnaissance, ainsi que des sanctions pour leurs violations -, ou si la pratique largement répandue de régir ces entreprises par une variété de lois, de décrets et de directives, ainsi que par des décisions individuelles, doit être maintenue (Zuin et al. 2002 : 7).

En outre, à côté des difficultés que nous venons de mentionner, il est aussi à noter que les conditions d'accès aux financements publics sont de plus en plus exigeantes de la part des pouvoirs publics. En effet, selon les types de subventionnement et leur cadre législatif fédéral et/ou cantonal, voire communal auxquels les entreprises sociales peuvent accéder, il y a des exigences plus ou moins contraignantes. Relevons notamment les lourdeurs en termes de demandes de financement et de comptabilité, les exigences inhérentes à la mise en place de diverses certifications

ou d'indicateurs d'efficacité ou encore les différentes formes de contractualisation<sup>101</sup>. Par exemple, les organisateurs de mesures d'emploi (emplois temporaires, stages de réinsertion, semestres de motivation) de l'assurance-chômage (LACI) sont sélectionnés et évalués en fonction d'indicateurs quantitatifs qui leur imposent souvent une définition étroite de l'efficacité (Moachon 2006). Leur obtention du financement fédéral de l'assurance-chômage est conditionnée par l'atteinte de leurs objectifs quantifiés. En conséquence, ces organisateurs peuvent être amenés à privilégier les participants qui leur permettent de remplir ces exigences de résultat et à négliger leur rôle d'intégration des plus vulnérables (idem 2006). De même, les procédures de certification, qui peuvent varier selon les cantons, ne fournissent qu'une image imparfaite du fonctionnement des institutions sociales qui doivent déployer des trésors de rhétorique pour faire entrer leurs activités dans le cadre de procédures standardisées, comme qualifier de formation des activités qui ne relèvent pas d'ordinaire de cette catégorie ou décrire des procédures qui ne sont pas suivies dans la réalité (idem 2006). Enfin, comme susmentionné, il y a une tendance générale à la contractualisation (contrats de prestations ou autres formes) des relations entre les bailleurs de fonds publics et les acteurs de terrain chargés de la mise en œuvre de politiques, dont les entreprises sociales. Toutes ces exigences diminuent la marge de manœuvre laissée aux entreprises sociales pour la mise en place de leurs activités de production sur un marché et de (ré)insertion<sup>102</sup>. Comme l'avance Dunand (2004 : 19), « cependant, le maintien de l'autonomie, nécessaire aux activités économiques (production, innovation), comme aux activités de réinsertion (proximité, souplesse, etc.), est primordial ».

Enfin, plusieurs entreprises sociales d'insertion ont encore noté le fait que le subventionnement possible par une seule législation fragilise la situation financière des entreprises sociales tout en limitant la provenance des bénéficiaires en (ré)insertion. Ceci est d'autant plus dommageable qu'une plus grande mixité des bénéficiaires pourrait, outre la stimulation d'une dynamique de groupe, parer à une diminution des bénéficiaires attachés à un seul régime social - ce risque pouvant être lié par exemple à une reprise économique ou à un manque de sollicitation des entreprises sociales de la part de certains services publics placeurs.

### Clause de non-concurrence au sein de législations d'insertion

Comme l'avance Maurel (2001) pour le cas français, souvent pour le législateur, l'insertion par l'économie ou le travail ne doit pas empiéter sur le secteur économique : elle doit s'occuper des publics non employables, des besoins non satisfaits par le marché, des activités non solvables, ou faiblement rentables, ou encore de petits boulots<sup>103</sup>. Ainsi, les textes réglementaires en question soutiennent l'introduction de mesures et de structures d'insertion répondant à cette vision qui veut éviter une concurrence déloyale, à savoir une délimitation stricte entre ce qui est du champ de l'insertion par le travail et ce qui est de celui du secteur marchand.

Dans notre pays, nous pouvons relever que, par exemple, pour le législateur de l'assurance-chômage (mais également, nous semble-t-il pour des législations cantonales pour l'aide aux chômeurs en fin de droit), l'insertion par le travail ne doit pas empiéter sur le secteur marchand. Si l'assurance-chômage encourage la mise sur pied d'emplois temporaires des assurés organisés par des institutions publiques ou privées à but non lucratif, ces dispositifs ne doivent toutefois pas faire concurrence à l'économie privée (art.72, 1<sup>er</sup> alinéa, LACI, état 2002).

<sup>101</sup> Certaines entreprises sociales interviewées craignent, au moment de nos interviews, également la réforme de la péréquation financière et de la répartition des tâches entre la confédération et les cantons. Des prestations de l'assurance-invalidité devraient notamment être prises en charge par les cantons, plutôt que par la Confédération. Les domaines de l'assurance-invalidité (et des prestations complémentaires), actuellement organisés de manière identique dans tout le pays, feraient ainsi l'objet d'une réglementation nouvelle et différente selon les cantons. Cette cantonalisation des compétences fait craindre une remise en question des prestations et de la liberté d'organisation interne et de choix de l'entreprise sociale.

<sup>102</sup> En outre, ces exigences demandent plus de temps aux collaborateurs et responsables des entreprises sociales, ce qui risque d'avoir des répercussions néfastes sur l'accompagnement et l'encadrement socioprofessionnel des bénéficiaires.

<sup>103</sup> Quant à l'État, il renonce à satisfaire ces besoins faute de fonds disponibles et/ou ne voulant ou sachant pas comment le faire.

Autrement dit, l'obligation à mettre les personnes en activité (mesures actives) doit se faire au sein de segments d'activités non concurrentiels pour éviter une concurrence déloyale avec les entreprises commerciales (Dunand 2004 : 35). Dans un premier temps, pour répondre à cette exigence, la priorité de la majorité des programmes d'emploi temporaire consistait alors à occuper les participants dans des activités qui devaient être non concurrentielles et non lucratives (Moachon 2006). A cet égard, de nombreux programmes sont mis en œuvre dans les domaines de la protection de la nature, de la gestion de l'environnement et du recyclage des déchets. Toutefois, cette clause de non-concurrence n'est pas sans poser de problèmes, puisque les activités proposées aux chômeurs sont parfois éloignées du marché de l'emploi, ce qui n'est pas une manière de préparer les chômeurs à leur (ré)insertion (Dunand 2004 : 35). En effet, pour répondre à l'objectif de l'amélioration de l'aptitude au placement du bénéficiaire de la loi sur l'assurance-chômage, les emplois temporaires doivent porter sur des activités proches de la réalité professionnelle, mais ils « ne doivent pas faire directement concurrence à l'économie privée »<sup>104</sup> (Moachon 1996). Cette double exigence a conduit à deux situations, soit les organisateurs d'emplois temporaires deviennent les sous-traitants des entreprises de marché primaire du travail en assumant leurs besoins de flexibilité, soit les activités proposées sont très éloignées de celles de l'économie productive et sont de ce fait peu valorisables par les bénéficiaires (idem 2006).

En outre, notons que plusieurs responsables d'entreprises sociales interviewés se posent la question de l'interprétation de cette clause de non-concurrence. En effet, le potentiel de concurrence des activités des programmes d'emplois temporaires de l'assurance-chômage (LACI) est déterminé de cas en cas par une commission tripartite prévue par le législateur<sup>105</sup>. Toujours est-il qu'il semble y avoir plusieurs interprétations de cette clause de concurrence, notamment selon les cantons. En effet, il n'y a pas concurrence : lorsque le prix de vente des biens et services produits est celui du marché ; lorsque personne ne porte plainte ; ou encore lorsque l'organisation produit une activité qui ne peut pas être réalisée par une entreprise privée à but lucratif (ou même par un organisme du secteur public).

Au total, cette clause de non-concurrence entrave tout de même le développement des activités marchandes propres aux entreprises sociales d'insertion qui ont justement comme caractéristique de produire et de vendre des biens et services sur un marché concurrentiel. Autrement dit, les entreprises sociales d'insertion peuvent agir sur des secteurs d'activités, dont certains sont certainement jugés concurrentiels (par exemple, dans les secteurs du bâtiment et des déménagements) à l'économie privée.

## Manque de participation des entreprises sociales dans les politiques d'insertion

Par participation des entreprises sociales d'insertion aux politiques publiques et, en particulier, aux politiques d'insertion, nous entendons - en nous basant sur le rapport du Conseil Economique et Social (2000 : 33) - l'intégration de ces structures d'insertion aux prises de décisions de politique générale, autrement dit, aux principes des politiques publiques, ainsi qu'à leurs modalités de mise en œuvre. Les indicateurs d'une participation sont l'accessibilité et la forme de participation au processus de prise de décision, la stabilité des relations entretenues et la symétrie de pouvoir entre les divers partenaires (nous y reviendrons plus loin).

<sup>104</sup> Circulaire relative aux mesures actives du marché du travail. Janvier 2006.

<sup>105</sup> Les commissions tripartites, compétentes pour chaque office régional de placement, conseillent les organisateurs de programmes d'emplois temporaires dans leurs activités et donnent leur approbation conformément à l'art. 16, al. 2, let. I sur les caractéristiques d'un travail convenable (art. 85, al. 1, LACI état 2002). Ces commissions se composent d'un nombre égal de représentants des employeurs, des travailleurs et de l'autorité du marché de l'emploi (art. 85, al. 2, LACI état 2002).



Plusieurs responsables d'entreprises sociales relèvent leur manque d'intégration, par les pouvoirs publics, dans la définition et la mise en œuvre globale concernant les politiques d'insertion. Comme l'avance à titre d'exemple l'un des responsables interviewés, le service de l'emploi et le service de l'action sociale de son canton se sont réunis pour décider de mesures d'insertion socioprofessionnelles sans y associer les entreprises sociales partenaires. Ce manque de consultation de la part des pouvoirs publics risque notamment d'aboutir à des politiques d'insertion qui ne sont pas bien adaptées aux situations pratiques des bénéficiaires.

## Problème de financement et de validation des formations acquises au sein des entreprises sociales

Les entreprises sociales interviewées nous ont également mentionné le problème de la validation des formations acquises sur le tas en leur sein. « Réalise » mentionne, par exemple, que des bénéficiaires engagés dans son atelier informatique n'ont pu participer qu'à la validation de certains acquis pour entreprendre un certificat fédéral de capacité dans le domaine informatique. Seules les activités qui se réfèrent directement au certificat fédéral de capacité dans ce domaine, c'est-à-dire au référentiel métier en question, ont été reconnues et par conséquent validées par les acteurs de la formation concernée. Plus spécifiquement, n'ont été reconnues que les activités ayant directement trait à l'informatique, et qui ne concernent en réalité qu'environ 60% des tâches effectuées. À titre d'exemple, l'activité de vente informatique n'a pas été prise en compte par ce référentiel.

En outre, les entreprises sociales peuvent se heurter au problème plus large du financement par des régimes de protection sociale des activités de formation d'adultes effectuées en leur sein. Ces organisations sont aussi confrontées aux types de formation rendus possibles par ces législations. En effet, certains régimes de protection sociale n'offrent aux bénéficiaires que peu de possibilités de formation et/ou des formations peu certifiantes. Par exemple, la loi sur le chômage n'a pas pour ambition de développer des mesures actives de formation qualifiante. Ce sont plutôt des formations courtes complémentaires qui visent à faciliter une réinsertion rapide de leurs bénéficiaires (Dunand 2004 : 24). Ainsi, il existe davantage de cours pour les personnes qualifiées et l'assurance-chômage ne finance pas de formations de base, pas plus qu'elle n'offre à des assurés désirant changer d'orientation les moyens d'une reconversion professionnelle, sauf exceptions (raisons de santé ou pénurie d'un certain type de profil, etc.) (Moachon 2006). Autre exemple. Dans son rapport d'évaluation sur le revenu minimum de réinsertion vaudois (RMR), Da Cunha (1999)<sup>106</sup> relève entre autres que parmi les bénéficiaires de ce régime, ce sont ceux dont le niveau de formation est le plus bas qui ont le plus de difficulté à sortir de l'exclusion du marché du travail. La formation est ainsi un facteur important - bien que non exclusif - de la (ré)insertion professionnelle. C'est ainsi qu'il propose notamment de renforcer les mesures de formation pour les bénéficiaires du revenu minimum de réinsertion. Comme l'avance également Regamey (2001)<sup>107</sup>, le revenu minimum de réinsertion et l'aide sociale vaudois se révèlent très insuffisamment pourvus de mesures favorisant la formation et la qualification. Il s'agit de parer à ces lacunes en mettant à disposition des bénéficiaires des mesures réellement formatives et qualifiantes, c'est-à-dire des formations élémentaires pour adultes et des possibilités d'entamer une vraie formation professionnelle. Notons que ces lacunes ont été en partie prises en compte dans la révision récente (mise en application en janvier 2006) du revenu minimum de réinsertion et de l'aide sociale vaudois qui ont fusionné en un seul et unique revenu d'insertion.

<sup>106</sup> Voir DA CUNHA, Antonio et al. (1999). *Evaluation du revenu minimum de réinsertion : Rapport final*. Lausanne.

<sup>107</sup> Voir REGAMEY, Caroline (2001). *Papa, Maman, l'Etat et moi - Jeunes en difficulté, accès aux dispositifs sociaux et travail social : un état des lieux*. Lausanne. Rapport de recherche, novembre 2001.

## Difficultés de (ré)insertion des bénéficiaires sur le marché du travail ordinaire

Les entreprises sociales d'insertion (et surtout celles qui ont une logique d'insertion passerelle) ont pour but la (ré)insertion de leurs bénéficiaires, notamment sur le marché du travail ordinaire. Cependant, comme nous l'avons avancé plus haut, ces entreprises sont dépendantes, entre autres, de leur environnement socio-économique. Pour qu'une (ré)insertion sur le marché du travail soit possible, encore faut-il que la société soit en mesure de fournir un nombre adéquat d'emplois suffisamment rémunérés<sup>108</sup> Cattacin, Gianni, Mänz et Tattini 2002 : 126).

Cette réinsertion n'est pas aisée, notamment dans une conjoncture économique défavorable où les places de travail font défaut et où les exigences dans certains secteurs d'activité sont croissantes en matière de formation et compétences professionnelles. A l'inverse, une embellie économique a tendance à réintégrer sur le marché du travail les bénéficiaires des entreprises sociales les plus employables, en laissant toutefois les personnes le plus en difficulté (donc les moins employables) dans une situation de plus grande exclusion encore. Comme le disent diverses études, on sait que si pour un certain nombre de travailleurs une expérience limitée d'emploi « protégé » leur permet de réintégrer le marché du travail classique, pour d'autres, qui souffrent de problèmes affectant durablement leur niveau de productivité, cela ne suffit pas et une conception tremplin de l'insertion s'avère inadéquate (Lemaître et al. 2005). Ainsi, certaines recommandations prônent à ce que les contrats de travail soient adaptés en fonction de publics différenciés, ainsi que les modes de subsides. En outre, dans les faits, le profil de certains participants à ces mesures est souvent éloigné des attentes des employeurs, ce qui fait que les objectifs de ces organisations ressortent davantage de la réinsertion sociale (repandre confiance en soi, mieux communiquer, socialiser, etc.) que d'une réinsertion professionnelle (Moachon 2006).

Au total, une conjoncture économique difficile est susceptible de ralentir l'insertion de certaines catégories de personnes sur le marché du travail (Bolzman et al. 2003 : 66). Il est clair que d'autres facteurs encore (liés à l'environnement<sup>109</sup> et aux caractéristiques individuelles) sont susceptibles de rendre difficile la (ré)insertion de bénéficiaires des entreprises sociales.

## Trouver des marchés pour la vente des biens et services produits par l'entreprise

Il ressort que les entreprises sociales, de par leur spécificité de production et de vente de biens et services, sont contraintes de trouver des marchés pour assurer leur viabilité économique. Ce choix de marchés dépend non seulement de la prise en compte de débouchés commerciaux, mais aussi que les activités restent accessibles à des bénéficiaires en difficulté et majoritairement peu qualifiés. Toutefois, ces niches d'activités, qui doivent rester accessibles aux bénéficiaires, sont souvent faiblement rentables en Suisse comme ailleurs, ce qui limite le taux d'autofinancement des entreprises sociales.

En outre, trouver des niches d'activité est également rendu difficile par le fait que les entreprises sociales manquent encore de crédibilité économique. Ceci est certainement dû à la jeunesse de leur existence, à leur manque de reconnaissance notamment de la part des pouvoirs publics (dont nous parlerons ci-après), et à la peur de la concurrence qu'elles inspirent aux entreprises privées à but lucratif. Concernant ce dernier point, on peut dire

<sup>108</sup> Faute de gains suffisants, des doutes peuvent être émis quant au potentiel d'intégration des bénéficiaires. Nous pouvons penser aux *working poors* qui reflètent ce problème de manques de moyens matériels.

<sup>109</sup> Par exemple, les réformes inspirées par la nouvelle gestion publique (indicateurs d'efficacité, etc.) incitent les organes concernés à privilégier les demandeurs d'emploi les plus faciles à placer et à mettre l'accent sur une réinsertion rapide plutôt que durable (Moachon 2006). Ce qui peut nuire aux objectifs initiaux d'intégration.

que les entreprises sociales d'insertion sont soumises aux règles de la concurrence, entre elles d'abord, mais également avec les entreprises privées classiques. En effet, bien que les biens et services produits par les entreprises sociales soient réalisés par des personnes en difficulté, leur qualité est souvent comparable aux produits des entreprises traditionnelles, à tel point que ces dernières déplorent une concurrence déloyale résultant du fait que les entreprises sociales perçoivent souvent des subventions (Zuin et al. 2002 : 9). En plus, selon Dunand (2004 : 12), dans la tradition libérale de la Suisse (où la place de l'entreprise privée est forte), il n'y a pas de différenciation au sein du secteur privé, entre les entreprises capitalistes et les entreprises à but non lucratif.

En conséquence de ces difficultés, les responsables des entreprises interviewées reconnaissent devoir consacrer beaucoup de temps pour trouver et convaincre les marchés. Cependant, comme le déplorent plusieurs entreprises sociales, le risque est d'en arriver à une politique de petits mandats successifs qui ne garantit pas un volume de travail constant et rend très difficile la mise sur pied de projets de (ré)insertion fondés sur l'acquisition progressive de capacités et de compétences.



## DISCUSSION SUR LA RECONNAISSANCE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION EN SUISSE

À partir de la description et de l'analyse des freins au développement des entreprises sociales d'insertion, nous allons discuter de leur reconnaissance de la part des pouvoirs publics de notre pays. En effet, plusieurs freins que rencontrent ces entreprises peuvent en partie être expliqués ou regroupés sous une barrière en quelque sorte principale qui est, à notre avis, le manque de reconnaissance par les acteurs sociétaux, et plus particulièrement par les pouvoirs publics, de leurs dimensions spécifiques et de leur rôle complémentaire dans la prise en charge des problèmes sociaux. Pour une part, cette faible reconnaissance semble engendrée par le système de croyances<sup>110</sup> (ou plus largement la conception) prévalant aujourd'hui dans notre pays, notamment auprès de plusieurs acteurs de l'État et du marché, selon lequel les organisations du tiers secteur, et donc les entreprises sociales d'insertion, n'auraient en fait qu'un rôle palliatif ou substitutif à l'État et au marché<sup>111</sup>.

Ainsi, l'ensemble des freins au développement des entreprises sociales d'insertion que nous venons de présenter, mais également nos analyses de diverses législations dans le domaine de l'insertion, vont nous permettre d'entamer une discussion sur le degré de reconnaissance dont bénéficient ces entreprises de la part des pouvoirs publics. Cette argumentation nous permettra de montrer le rôle qui leur est accordé aujourd'hui dans nos sociétés.

Toutefois, il faut noter que notre argumentation reste globale, c'est-à-dire qu'elle n'entre pas dans l'analyse des pratiques de chaque cas d'entreprise sociale et de leurs rapports avec les pouvoirs publics. En outre, nous allons garder deux éléments à l'esprit en vue de cette discussion. D'une part, même si nous allons nous concentrer sur la reconnaissance par les pouvoirs publics - compte tenu de leur rôle dans le domaine de la solidarité -, certains de nos arguments sont aussi valables pour ce qui est d'une reconnaissance plus générale par les autres acteurs sociétaux, tels que le marché. D'autre part, le concept de reconnaissance, tel que nous le présentons dans cette partie, est surtout abordé comme une relation unilatérale provenant de l'État. Il faut toutefois savoir que les entreprises sociales d'insertion elles-mêmes, ou certaines contraintes de l'environnement, peuvent également influencer cette reconnaissance par les pouvoirs publics. Il s'agit en fait d'un concept relationnel bilatéral (nous y reviendrons).

### Types de reconnaissance

Commençons par dire quelques mots sur le concept de reconnaissance.

Pour l'analyser, nous nous baserons sur deux types de reconnaissance possibles de la part des pouvoirs publics. D'une part, nous parlerons de la reconnaissance des entreprises sociales comme interlocuteur dans la prise de décision d'une politique publique (perspective politique). D'autre part, nous aborderons la reconnaissance de leur contribution à la production de biens et services destinés à la collectivité, ceci dans le cadre de la mise en œuvre de politiques publiques (perspective économique)<sup>112</sup>. Nous allons maintenant préciser ces deux types de reconnaissance.

110 Relevons qu'un système de croyances est composé, d'après l'approche de Sabatier (1998), de trois niveaux : le *deep core*, le *policy core* et les aspects secondaires. Le *deep core*, qui est le niveau le plus abstrait, contient les valeurs fondamentales. Le *policy core* regroupe un ensemble de stratégies susceptibles de réaliser le *deep core*. Enfin, les aspects secondaires comportent les décisions nécessaires pour réaliser le *deep core*.

111 Certes, plusieurs systèmes de croyances coexistent au sujet du rôle et de la place des organisations du tiers secteur au niveau sociétal. Cependant, il nous semble que le système de croyances selon lequel les organisations du tiers secteur n'auraient qu'un rôle palliatif prédomine actuellement dans notre pays. Enfin, notons que plusieurs facteurs sont susceptibles d'expliquer la prédominance de ce système de croyances que nous n'aborderons pas ici.

112 Ces dimensions ont été reprises du texte du Conseil Économique et Social (2001). Elles ont été adaptées à notre argumentation.

Premièrement, la reconnaissance des entreprises sociales comme interlocuteur dans la prise de décision d'une politique publique (élaboration et mise en œuvre) a trait à des échanges de nature politique avec les pouvoirs publics. Dans ces relations, les organisations du tiers secteur échangent avec les pouvoirs publics leur soutien à une prise de décision<sup>113</sup> contre la possibilité d'influencer cette dernière (soit la définition et l'application de l'intérêt général) en faveur de leur cause ou catégorie de population (Conseil Économique et Social 2000 : 20-21).

Pour mesurer le degré d'influence de telles organisations à la prise de décision, plusieurs indicateurs peuvent être analysés : l'accessibilité des organisations au système de prise de décision et la forme de leur participation, la stabilité de la relation, ainsi que la symétrie de pouvoir entre les partenaires (Conseil Economique et Social 2000 : 21). Par exemple, en ce qui concerne la forme légale de leur participation, nous pouvons remarquer qu'elle peut être variée selon les pays. Même si les États démocratiques ont développé, parallèlement à leur constitution, un système de droits incluant la liberté d'association, ils se sont pendant longtemps arrêtés à ce stade initial de reconnaissance des initiatives de la vie associative (Battaglini, Cattacin et Tattini 1999). Ce droit est formulé, dans la tradition libérale, comme étant individuel. À ce poids des organisations du tiers secteur ne correspondent cependant, que très partiellement, une reconnaissance plus conséquente de la part de l'État. Depuis quelques années seulement, est mis en œuvre un système de droits collectifs qui sont conférés à certaines organisations. À titre d'exemple, dans certains pays, au statut d'organisation charitable, ont été ajoutés des droits de veto dans le processus décisionnel de certaines politiques publiques. Par ces droits collectifs, les organisations et les communautés reçoivent une reconnaissance juridique, mais aussi politique, qui permet l'affirmation de leur rôle comme partenaire égal dans le débat. Ce qui amène certains auteurs à parler de démocratie des associations - sans négliger pour autant les effets positifs, mais également néfastes que peut avoir un tel système.

Deuxièmement, il s'agit de la reconnaissance des entreprises sociales dans leur contribution à la mise en œuvre d'une politique publique, ceci par le biais de leur production de biens et services destinés à la collectivité. Dans ce type de reconnaissance, principalement, des ressources financières (subventions, locaux, autres aides) sont octroyées par les pouvoirs publics en échange de prestations destinées à la collectivité, c'est-à-dire jugées conformes à l'intérêt général (Conseil Economique et Social 2001 : 21). Pour mesurer le degré d'intégration de ces organisations dans la réalisation de prestations collectives, on peut regarder la marge de manœuvre qui leur est laissée dans l'organisation de leur production : type et étendue du contrôle, part du financement public, stabilité du financement. Par exemple, quelle est la marge de manœuvre d'une association dans son organisation d'ateliers de réinsertion pour des chômeurs ?

Enfin, outre la description de ces deux types de reconnaissance de la part des pouvoirs publics, nous pouvons dire que ses types peuvent emprunter des formes variées d'un point de vue diachronique et synchronique<sup>114</sup>.

---

<sup>113</sup> Il s'agit d'assurer un soutien pour la politique adoptée afin d'éviter les blocages qu'un désaccord ne manquerait pas d'occasionner (Conseil Économique et Social 2000 : 33).

<sup>114</sup> Voir, à ce propos, Battaglini, Cattacin et Tattini (1999) sur une comparaison européenne des modalités de reconnaissance des organisations issues de la société civile de la part des pouvoirs publics.

## Manque de reconnaissance de leurs objectifs d'insertion et de production sur un marché

Ces types de reconnaissance présentés, ainsi que la possibilité de leurs variations, nous allons maintenant parler de la reconnaissance des entreprises sociales d'insertion en Suisse par les pouvoirs publics.

Pour ce faire, nous allons premièrement nous préoccuper de la reconnaissance des entreprises sociales dans leur contribution à la mise en œuvre d'une politique publique. En effet, nous nous intéressons surtout à la perspective socio-économique de ces organisations, c'est-à-dire à leur production de biens et services destinés à la collectivité, et moins à leur perspective politique. Toutefois, verrons que cette perspective socio-économique semble liée au degré de reconnaissance dont bénéficient les entreprises sociales dans la prise de décision d'une politique publique.

Deuxièmement, nous allons structurer notre présentation sur la reconnaissance des entreprises sociales en différenciant (ceci pour des fins d'analyse) leur objectif d'insertion de publics en difficulté et leur objectif de production de biens et services sur un marché (même si dans les pratiques ces objectifs sont poursuivis conjointement).

Enfin, notre argumentation s'adresse davantage aux entreprises sociales d'insertion qui ont choisi des opportunités liées à des dispositifs de l'État pour leur production de biens et services dans le domaine de l'insertion<sup>115</sup>. Elles sont par conséquent davantage en relation avec l'État et son soutien financier que celles qui ont choisi prioritairement une opportunité de marché (voir notre typologie).

### Reconnaissance de l'objectif d'insertion des entreprises sociales

Il nous semble que les entreprises sociales d'insertion en Suisse ne sont que partiellement reconnues par les pouvoirs publics dans leur production de prestations dans le domaine de la (ré)insertion ou, plus largement, de mise en œuvre de politiques actives de lutte contre le chômage et l'exclusion (assurance-invalidité, assurance-chômage, aide aux chômeurs, revenus minimums, aide sociale). C'est ce que nous allons développer à présent.

Même si les entreprises sociales sont reconnues par l'inscription de leur objectif d'insertion dans des dispositifs et mesures d'insertion publics, c'est-à-dire dans leur fonction de prestations de (ré)insertion, en échange de quoi elles peuvent recevoir des ressources financières de l'État, cette reconnaissance n'est qu'indirecte. C'est uniquement en tant que structure entrant dans le champ de l'insertion par le travail qu'elles reçoivent un financement de l'État. Autrement dit, les entreprises sociales d'insertion sont reconnues dans cette dimension sociale qu'est l'insertion au même titre que les autres organisations entrant dans ce champ et non pas en tant que structure ayant ses spécificités. Elles ne reçoivent pas de ressources financières qui leur sont spécifiques, mais liées principalement à des cadres légaux de politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion accessibles à l'ensemble des structures embauchant des personnes affiliées à ces régimes sociaux.

Plusieurs indicateurs semblent appuyer cette argumentation.

<sup>115</sup> D'ailleurs, ce type d'entreprises nous semble a priori majoritaire dans notre pays (ce qui resterait à vérifier empiriquement).

D'abord, les entreprises sociales d'insertion, même si elles sont répandues dans les pratiques de terrain, ne font que peu partie des discours politiques (comme d'ailleurs le concept d'économie sociale ou solidaire et celui de tiers secteur) et n'apparaissent elles-mêmes qu'implicitement dans les différentes bases légales sur lesquelles elles peuvent s'appuyer, contrairement par exemple aux ateliers d'occupation qui font eux partie des dispositions de l'assurance-invalidité (LAI) et des emplois temporaires inscrits dans celles de l'assurance-chômage (LACI) (Dunand 2004 : 3).

En outre, les ressources financières octroyées par l'État ne tiennent pas compte de la réalité spécifique des entreprises sociales dans la poursuite de leur objectif d'insertion. Elles reçoivent en général le même montant financier que toute autre structure d'insertion pour compenser les coûts de l'intégration de publics en difficulté (manque de productivité, soutien, formation, etc.)<sup>116</sup>. Or, en entreprises sociales, pour répondre notamment aux exigences du marché liées à la poursuite de leurs activités commerciales, les coûts de l'intégration des personnes en difficulté y sont particulièrement élevés - par exemple, de par un encadrement professionnel qualitativement et quantitativement important et la faible productivité de certains publics à compenser d'une façon ou d'une autre par les encadrants pour répondre aux clients.

En conclusion de ce point, les entreprises sociales en Suisse ne sont reconnues qu'indirectement par les pouvoirs publics dans leur production de prestations d'insertion, c'est-à-dire non pas en tant que structure ayant des dimensions spécifiques, mais comme toute autre organisation entrant dans ce champ.

Il est vrai que la majorité des entreprises sociales dans d'autres pays ne possède pas de cadre légal (législations et statuts juridiques) tenant compte des spécificités de cette nouvelle forme entrepreneuriale, c'est-à-dire reliant des buts économiques et sociaux (Borzaga et Defourny 2001 : 365). Or, tel n'est pas le cas dans tous les pays comme, par exemple, l'Espagne et le Québec. Pour ce dernier, en 1998, le ministre de la Solidarité sociale du Québec a adopté un cadre légal de reconnaissance du statut et du rôle des entreprises d'insertion et de leur financement (Département de l'emploi, solidarité sociale et famille 2004 : 1). Ce cadre se base sur des critères permettant de qualifier (ou de définir) un organisme d'entreprise d'insertion<sup>117</sup>.

### **Reconnaissance de l'objectif de production sur un marché des entreprises sociales**

Nous allons maintenant aborder la question de la reconnaissance par les pouvoirs publics de l'objectif des entreprises sociales de production de biens et services sur un marché pour accomplir leur mission d'insertion<sup>118</sup>.

Bien que les entreprises sociales soient en partie reconnues dans leurs prestations dans le domaine de la (ré)insertion, et même si elles ne le sont qu'indirectement au même titre que les autres structures d'insertion par le travail, elles ne le sont généralement pas dans leur objectif de production, c'est-à-dire comme entreprise (que cet objectif de production soit ou pas à finalité sociale) (Dunand 2004 : 3). Leurs parts de marché dans la production de

---

<sup>116</sup> Par exemple, nous savons qu'une des entreprises sociales que nous avons analysée a dû négocier assez longuement avec les autorités de son canton afin d'obtenir un financement un peu plus élevé qu'une autre structure d'insertion pour sa fonction d'encadrement professionnel. Au départ, elle était traitée, dans ses prestations d'insertion, comme une autre structure d'insertion donnant, par exemple, un cours de formation.

<sup>117</sup> Notons que le débat n'est de loin pas terminé dans d'autres pays sur l'opportunité de créer un cadre et un statut juridiques qui seraient spécifiques aux entreprises sociales.

<sup>118</sup> Pour cette partie, nous nous sommes inspirés du texte de Nyssen et al. (2005).



leurs activités économiques ne bénéficient pas d'une forte reconnaissance auprès des entreprises commerciales<sup>119</sup>, comme des services publics ou d'autres acteurs sociétaux<sup>120</sup>. Or, les entreprises sociales sont aussi des entreprises.

Divers éléments témoignent de cette argumentation du manque de reconnaissance de l'objectif de production sur un marché des entreprises sociales.

D'abord, si les dispositifs et mesures d'insertion publics en Suisse reconnaissent cet objectif de production, c'est uniquement en tant que moyen pour réaliser l'objectif d'insertion. Comme nous l'avons vu, les ressources publiques compensent en partie les coûts d'intégration des entreprises sociales liés à l'embauche de publics en difficulté. Toutefois, l'activité productive de ces entreprises n'est pas soutenue en tant que telle par les pouvoirs publics (par exemple, par un financement public spécifique). L'objectif de production est davantage considéré comme un moyen pour mettre au travail (parfois de façon obligée en cas de politiques de contre-prestations) des publics en difficulté en vue de leur (ré)insertion, notamment professionnelle. Autrement dit, les ressources financières de l'État ne tiennent pas compte que les coûts de production des entreprises sociales sont plus élevés qu'une entreprise privée traditionnelle en raison notamment de la poursuite de leur objectif d'insertion. Des coûts de production que les entreprises sociales n'arrivent pas à couvrir uniquement avec les ressources provenant de leur vente de biens et services sur un marché<sup>121</sup>. Ainsi, les pouvoirs publics ne différencient pas ces deux types d'entreprises, à savoir celles à but lucratif et celles sans but lucratif.

Ensuite, la dimension sociale que peut avoir l'objectif de production sur un marché de certaines entreprises sociales n'est pas prise en compte, à savoir lorsque cette production présente une dimension collective. Comme l'avance Nyssen (2005), à propos d'un autre contexte, cette possibilité des entreprises sociales d'insertion de produire des biens (quasi-)collectifs n'est que peu reconnue par des programmes publics. En effet, les entreprises sociales peuvent produire des biens publics, comme l'entretien d'espaces publics, ou des biens quasi publics, par exemple, les services de transport aux personnes à mobilité réduite, les soins ou services aux personnes âgées, les magasins de seconde main pour les nécessiteux, etc.

Enfin, une autre manière de reconnaître les entreprises sociales d'insertion dans leur objectif de production est la mise en place de dimensions sociales dans l'octroi de marchés publics (Nyssen 2005). Or, il nous semble que les acheteurs publics ne tiennent pas compte de ces dimensions des entreprises sociales (que ce soit par l'intégration de travailleurs défavorisés ou encore leur production à finalité sociale), en tout cas d'un point de vue formel, lors de leurs critères de sélection de prestataires de services. D'ailleurs, cette question se pose au niveau européen dans le cadre du débat concernant l'évolution de la législation européenne et la possibilité d'en tenir compte dans les marchés publics (idem 2005).

En conclusion, ce modèle suisse, comme d'ailleurs celui dans d'autres pays, a tendance à ne reconnaître, en tout cas en partie, que les bénéfices collectifs liés à l'objectif d'insertion par le travail, ce qui n'est pas sans conséquence sur le développement des entreprises sociales. L'objectif de production, comme faisant partie de la dimension économique, voire sociale (en cas de production à finalité sociale) de l'identité des entreprises sociales, n'est pas soutenu en tant que tel.

<sup>119</sup> Nous pouvons penser que les activités de production sur un marché des entreprises sociales ne sont pas ou peu reconnues par les entreprises commerciales, entre autres, pour des raisons de peur de concurrence déloyale, de manque de crédibilité économique et de leur non reconnaissance par les pouvoirs publics en tant qu'entreprise à but non lucratif (voir, par exemple, Dunand 2004).

<sup>120</sup> Notons que nous avons eu connaissance d'un cas d'entreprise sociale où son objectif de production sur un marché a été un frein à l'obtention d'un don provenant d'une autre organisation sans but lucratif.

<sup>121</sup> Ceci d'autant plus que les entreprises sociales oeuvrent souvent dans des niches d'activités peu rentables.

## Rôle palliatif des entreprises sociales d'insertion

Comme nous venons de le voir, les entreprises sociales ne sont pas reconnues dans la mise en œuvre d'une politique publique comme une structure ayant des dimensions spécifiques, dont leur poursuite simultanée d'objectifs d'insertion et de production sur un marché. Autrement dit, leur identité n'est pas reconnue. Qu'en est-il des conséquences de ce manque de reconnaissance de leurs dimensions sur le rôle des entreprises sociales dans le domaine de l'insertion ? C'est ce que nous allons développer.

D'abord, dans cette configuration de manque de reconnaissance, l'État agit, nous semble-t-il, d'abord comme acheteur de prestations d'insertion envers les entreprises sociales<sup>122</sup>. La relation entre l'État et les entreprises sociales est ainsi surtout régie par des flux financiers. Toutefois, il faut encore que les prestations offertes par les entreprises sociales répondent aux critères à la base des dispositifs et mesures d'insertion publics. Ces critères sont actuellement souvent liés à des procédures de la nouvelle gestion publique (contrats de prestations, critères d'efficacité, etc.). Ils privilégient une conception marchande du fonctionnement social (Moachon 2006). A cet égard, l'État fonctionne davantage comme ayant une attitude de contrôle hiérarchique et non plus simplement comme acheteur de prestations envers les entreprises sociales.

En outre, l'appel public aux prestations d'insertion mises en œuvre par les entreprises paraît justifié notamment pour répondre aux insuffisances de l'État et du marché ou, autrement dit, à la béance ouverte dans le tissu social par la réduction de l'activité humaine à ces deux acteurs. Ainsi, les entreprises sociales sont confinées à un rôle (et donc à un partage des tâches dans l'action) substitutif ou palliatif à l'État et au marché, à savoir à leur capacité de colmater les brèches sociales provoquées notamment par l'exclusion du marché du travail. Elles ne sont pas perçues comme ayant un rôle spécifique et complémentaire aux autres acteurs dans la prise en charge de problème sociaux. Plusieurs raisons peuvent certainement expliquer leur limitation à un rôle palliatif et substitutif<sup>123</sup>. Pour une part, cette limitation ou manque de reconnaissance semble engendré par la conception prévalant aujourd'hui dans notre pays, auprès de plusieurs acteurs de l'État et du marché, selon laquelle les organisations du tiers secteur, et donc les entreprises sociales d'insertion, n'auraient en fait qu'un rôle palliatif ou substitutif à l'État et au marché dans la prise en charge des problèmes sociaux. Les acteurs par excellence sont l'État et le marché.

À ce propos, la faible intégration des entreprises sociales dans la prise de décision semble témoigner de cette vision palliative. Comme nous l'avons dit, les entreprises sociales ne semblent que peu intégrées dans le processus de prise de décision au sujet des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion. Quelques cas d'entreprises sociales semblent toutefois être impliqués lors de procédures de consultation<sup>124</sup> de certaines politiques, mais elles restent minoritaires. Leur place dans le débat politique est limitée. Elles ne sont pas considérées comme partenaire dans l'élaboration et la mise en œuvre de règles du jeu politiques à négocier entre diverses parties qui se reconnaissent réciproquement. En d'autres termes, les entreprises sociales sont confinées à un rôle de sous-traitance étatique et non intégrées dans des relations de partenariat (Battaglini et Dunand 2005).

<sup>122</sup> Pour cette argumentation, nous nous basons en partie sur le rapport du Conseil Economique et Social et sur sa typologie des rapports entre l'État et les organisations de la société civile (2000 : 37).

<sup>123</sup> Nous n'allons pas aborder l'ensemble de ces raisons qui peuvent parfois concernées les organisations du tiers secteur ou uniquement les entreprises sociales d'insertion elles-mêmes. Voir, par exemple, Dunand (2004 : 26) qui avance que les entreprises sociales (comme la majorité des autres organisations à but social) ont eu à l'origine une ambition essentiellement palliative en mettant en place des prestations en complément surtout des services publics existant pour les exclus.

<sup>124</sup> Comme l'avance le rapport du Conseil Économique et Social (2000 : 31), ce processus de consultation demeure en grande partie informel et donc non transparent. Cet état de fait confine la relation entre l'État les organisations de la société civile aux lieux non publics.

En conclusion, les ressources financières accordées par l'État compensent uniquement en partie les coûts de l'intégration de l'engagement de personnes en difficulté. Elles ne tiennent pas compte des diverses dimensions spécifiques des entreprises sociales et, par conséquent, pouvant offrir des prestations complémentaires aux autres acteurs dans le domaine de l'insertion. En outre, elles ne sont guère intégrées à la prise de décision de politique de lutte contre le chômage et l'exclusion en tant que partenaires à part entière. Toutefois, même si les entreprises sociales en Suisse ne sont pas reconnues comme partenaire complémentaire à l'État et au marché dans la poursuite de leurs objectifs, tel n'est pas le cas pour tous les pays. Prenons à nouveau l'exemple du Québec. Les entreprises sociales d'insertion y sont reconnues comme partenaire à part entière, où les gouvernements font de l'économie sociale et des entreprises sociales d'insertion en particulier une priorité nouvelle et importante en s'en remettant à de telles initiatives pour apporter des solutions complémentaires à des problématiques sociales au niveau local. L'expertise de telles ressources externes est reconnue notamment en matière d'intervention spécialisée, d'approche globale et multidisciplinaire (Département de l'emploi, solidarité sociale et famille 2004 : 4). Ainsi, un partenariat et une complémentarité entre les divers acteurs publics et des services externes comme les entreprises sociales sont assurés dans l'offre de services pour répondre aux besoins diversifiés des personnes en processus d'insertion socioprofessionnelle. Cette reconnaissance québécoise des entreprises sociales se concrétise dans un cadre légal qui leur est spécifique, ainsi que dans les pratiques comme, par exemple, les divers services publics de l'emploi et de l'assistance qui font recours à ces ressources externes pour accueillir leurs bénéficiaires dans une relation partenariale fondée sur la poursuite d'un objectif commun qui est celui de répondre à la problématique de l'exclusion (idem 2004 : 1).

### Conclusion sur la reconnaissance des entreprises sociales d'insertion

En conclusion, nous pouvons dire que les entreprises sociales d'insertion en Suisse se retrouvent prises dans la mise en œuvre de biens et services de (ré)insertion au même titre que d'autres structures d'insertion par le travail. Dans ce modèle suisse, l'entreprise sociale est quasi réduite à sa seule dimension sociale qu'est la (ré)insertion de publics en difficulté entrant dans le cadre des prestations rendues possibles par l'État, sans considération pour son objectif de production. Par conséquent, elles ne sont pas considérées comme un partenaire à part entière, à l'égal notamment du marché et de l'État dans la mise en œuvre de prestations d'insertion et comme interlocuteur dans la prise de décision de politiques publiques. Les entreprises sociales d'insertion sont donc encore loin du type de reconnaissance accordée aux entreprises du marché et aux collectivités publiques, voire à certaines organisations du tiers secteur.

Comme l'avance Dunand (2004 : 36), si les entreprises sociales manquent de reconnaissance par les pouvoirs publics et les acteurs du marché, le risque est que les entreprises du marché n'aient que leur responsabilité sociale comme motivation dans leur choix d'intégrer des publics sortant d'une entreprise sociale. En conséquence, les soutiens à ces publics resteront certainement limités. En outre, ce manque de reconnaissance peut entraver le développement des entreprises sociales dont leur difficulté est déjà de maintenir l'équilibre entre les finalités d'insertion par le travail et les objectifs de production. Il semble possible de combiner les ressources des entreprises sociales de manière durable, mais seulement sous certaines conditions, dont celle d'un environnement politique de soutien.

Pour reconnaître les entreprises sociales d'insertion et, de manière plus générale, les autres organisations du tiers secteur dans leurs dimensions spécifiques et leurs rôles complémentaires, il s'agit, à notre avis, tout d'abord de quitter une vision hiérarchisée des acteurs participant à la prise en charge des problèmes sociaux. Elle mène à une sous-estimation du rôle potentiel du tiers secteur et, en même temps, des compétences spécifiques et complémentaires des entreprises sociales d'insertion dans la prise en charge des problèmes sociaux. Pour sortir de

cette vision, un détour par les approches du tiers secteur que nous avons présentées nous semble être une première démarche.

## DIMENSIONS ET RÔLE DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION AU NIVEAU SOCIÉTAL

Notre argumentation sur la reconnaissance des entreprises sociales dans la poursuite de leurs objectifs d'insertion et de production sur un marché renvoie en grande partie aux diverses dimensions économique, sociale et politique qui les constituent. En effet, l'insertion comme composante de leur dimension sociale et la production sur un marché en tant que dimension économique ne sont que peu reconnues par les acteurs sociétaux.

Dans le présent chapitre, nous allons revenir sur ces dimensions spécifiques des entreprises sociales d'insertion de façon plus complète et organisée. Ces dimensions, qui sont reprises des approches du tiers secteur que nous avons présentées, nous permettront d'argumenter en faveur de la reconnaissance du rôle spécifique des entreprises sociales et d'un partage des tâches complémentaire (et non substitutif) entre les divers partenaires dans la prise en charge des problèmes sociaux. En outre, elles devraient être reconnues comme partenaire dans le processus de prise de décision au sujet des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion. Autrement dit, nous allons reprendre ces trois dimensions qui caractérisent généralement les organisations du tiers secteur afin d'essayer de les interpréter pour les entreprises sociales d'insertion en vue de notre argumentation sur leur rôle. En effet, les organisations du tiers secteur prônent une dimension économique ancrée dans le social et le politique.

Pour rendre plus claire l'argumentation développée dans ce chapitre, nous allons présenter séparément ces trois dimensions (économique, sociale et politique) constitutives des entreprises sociales d'insertion, bien qu'en réalité elles soient imbriquées.

### Dimensions et rôle au niveau économique

D'abord, les entreprises sociales font appel à des principes marchands par leur production et vente de biens et services sur un marché, que cette production soit à finalité sociale ou non. Autrement dit, elles existent sur le marché en se concentrant sur l'échange de biens et de services sur une base de prix fixés. Ainsi, les entreprises sociales agissent comme toute autre entreprise qui doit tenir compte d'un objectif commercial, qui est sa viabilité économique. Toutefois, les coûts de production d'une entreprise sociale sont plus élevés qu'une entreprise privée traditionnelle en vue de la poursuite de leur objectif d'insertion. L'une de leurs caractéristiques est par conséquent de tenter de financer leurs activités grâce à l'articulation de diverses ressources financières nécessaires pour leur fonctionnement. Ces ressources sont marchandes, par la vente de biens et de services sur un marché, non marchandes, par l'accès à des subventions publiques en raison de la reconnaissance de leurs prestations d'insertion, et non monétaires, par le biais du bénévolat et des dons. Par cette combinaison, les entreprises sociales sont insérées et participent à une économie plurielle, selon les termes de Laville (1994). Dans cette perspective, les entreprises sociales d'insertion ont donc une fonction d'allocation des richesses (production de biens et services à distribuer, ayant en plus une valeur marchande) au même titre que les autres économies. En bref, les entreprises sociales d'insertion ont un rôle économique complémentaire à jouer par rapport à ces autres économies.

En outre, les entreprises sociales, comme d'ailleurs les autres structures d'insertion par l'économique, contribuent, au niveau local, à la création de places de travail pour des personnes en situation d'exclusion et pour les collaborateurs de l'entreprise. Elles emploient en effet des personnes exclues du marché du travail qui n'ont que peu de chances de trouver un travail dans une entreprise privée traditionnelle (Borzaga et Defourny 2001 : 359). Cette contribution à la création de places de travail est souvent liée à des dispositifs et mesures d'insertion qui prévoient dans des législations la mise sur pied de telles postes et dont certaines entreprises sociales en ont saisi

l'opportunité. Cette argumentation sur la création de places de travail ne saurait toutefois sous-entendre que les entreprises sociales d'insertion pourraient résoudre, à elles seules, le problème de l'emploi. Elles sont complémentaires aux autres économies. En outre, on perçoit mal comment il est possible d'éviter la stigmatisation de ce type d'organisations si l'engagement en leur sein ne donne droit aux bénéficiaires qu'à un revenu social majoré tout au plus d'une faible incitation quand, dans des champs d'activité similaires, des entreprises privées créeraient des emplois salariés (nous y reviendrons).

## Dimensions et rôle au niveau social

L'entreprise sociale se veut être un outil économique au service du développement d'un projet social. Que sous-entend le développement de ce projet social ?

D'abord, l'exercice de ce projet social va développer le lien social entre les membres qui est généralement à l'origine d'une telle association volontaire de personne (sans pour autant négliger les conflits possibles). Au contraire de l'économie de marché, dans ce type de projet, c'est le lien social qui prime par rapport à la production de richesses. Même s'il n'est pas possible d'exclure le profit de telles organisations, il n'est pas l'objectif principal (Develtere et Fonteneau 2001 : 23). Seule une économie pensée comme devant être enchâssée dans des relations sociales de proximité<sup>125</sup> et non pas autonomisée, c'est-à-dire laissée à la régulation des seuls échanges marchands, peut donner cette priorité au lien social, au sens partagé des citoyens.

En outre, le projet social des entreprises sociales a trait à des prestations produites dans le domaine de l'insertion. Autrement dit, elles poursuivent la finalité de service à la collectivité qu'est la (ré)insertion à travers l'engagement de personnes en difficulté<sup>126</sup>. Selon l'OCDE (1999 : 9), l'articulation effective des objectifs sociaux et économiques autour d'une démarche entrepreneuriale permet à ces entreprises de dégager une valeur ajoutée sociale, notamment à travers la formation et l'insertion de personnes en difficulté dans des marchés locaux et régionaux du travail. Par cette valeur ajoutée sociale, les entreprises sociales jouent un rôle redistributif en liant leurs activités productives à l'insertion par le travail de personnes en difficulté qui, sans cette intervention, risquent d'être exclues de façon permanente du marché du travail. Comme l'avancent encore Borzaga et Defourny (2001 : 357), bien que les entreprises sociales soient (souvent) aux mains d'une propriété et gestion privée, elles poursuivent une fonction redistributive et contribuent ainsi à modifier la répartition des ressources et des revenus induite par l'État et le marché.

Ensuite, l'objectif de production sur un marché des entreprises sociales peut également être jugé important pour la société, car porteur de bénéfices collectifs et d'enjeux d'équité (Lemaître et al. 2005). Nous pouvons penser, par exemple, à la production de services sociaux.

Enfin, dans un contexte de chômage structurel et d'exclusion, les entreprises sociales d'insertion, de par leur valeur ajoutée sociale qu'est l'insertion et parfois leur production à finalité sociale, mais aussi leur ancrage dans des rapports sociaux de proximité participent à la mise en œuvre de liens sociaux, de rapports de solidarité et donc de cohésion sociale. En plus, lorsqu'une communauté - ou des groupes de personnes - bénéficie de l'action

---

<sup>125</sup> Cet ancrage dans des rapports sociaux de proximité est l'une des facettes du développement durable dans un environnement local (agir au niveau local).

<sup>126</sup> Dans cette perspective, la valeur ajoutée sociale sous-entend des entreprises qui font du social, en l'occurrence de la (ré)insertion. Or, en suivant Caillé (2006), il est permis de se demander si ne sont pas tout aussi à valeur ajoutée sociale, même d'ailleurs du seul point de vue de la (ré)insertion, les associations qui font tout sauf du sociale : les associations culturelles, civiques, écologiques, sportives, etc. Que convient-il d'aider : les seules associations ou coopératives à vocation sociale et économique, ou l'ensemble du secteur associatif ? Or, on peut distinguer les associations pour soi (dont les membres s'associent en vue de leur propre plaisir ou intérêt) et les associations pour autrui qui visent d'abord le bien d'autrui sur une grande échelle. Toutefois, l'idée de don désintéressé est trompeuse.

redistributive d'une entreprise sociale, celle-ci améliore sa réputation et crée également des relations de confiance entre les personnes (Borzaga et Defourny 2001 : 357). Ces dernières sont l'une des dimensions constitutives de la création de capital social. Ce capital social, qui se forme ainsi à partir de relations de solidarité est constitué par « les caractéristiques des organisations sociales telles que les réseaux, les normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération en vue du bénéfice mutuel » (Putnam 1993 cité par Laville 2001 : 108 ; Fourel 2001 : 20).

En conclusion, les entreprises sociales d'insertion ont une valeur ajoutée sociale non marchande de par leur projet social initial d'insertion de personnes défavorisées. En outre, elles ont une valeur ajoutée sociale marchande de par leur production sur un marché qui peut être à finalité sociale. Au total, cette valeur ajoutée sociale participe à des rapports de solidarité, à la cohésion sociale et à l'augmentation du capital social, ce qui n'est pas négligeable dans un contexte de chômage, d'exclusion et de libéralisation des échanges économiques. En conséquence, cette valeur ajoutée sociale des entreprises sociales d'insertion devrait être davantage reconnue que comme une forme de "réparation sociale" n'ayant qu'un rôle palliatif ou substitutif au marché et à l'État.

## Dimensions et rôle au niveau politique

Au-delà de leur valeur ajoutée sociale (lutte contre l'exclusion, lien social, rapports de solidarité, cohésion sociale, capital social, production à finalité sociale) et de leur dimension économique de production sur un marché, les entreprises sociales d'insertion se caractérisent également par des dimensions politiques.

Premièrement, comme l'avance Laville (1994), une dimension politique des entreprises sociales, de par leur ancrage dans des rapports sociaux, se traduit par l'ouverture de leurs activités à des espaces publics de proximité - ou des espaces publics autonomes selon les termes de Habermas. Dans ces espaces publics autonomes, qui sont de véritables espaces démocratiques, se rencontrent effectivement différentes parties prenantes participant à la construction conjointe de l'offre et de la demande des entreprises sociales. Contrairement aux relations anonymes du marché et de l'État, ces divers publics peuvent prendre la parole, débattre, décider, élaborer et mettre en œuvre des projets adaptés à leurs besoins diversifiés. Plusieurs avantages en découlent. D'abord, grâce à leur implication dans des réseaux locaux (ancrage territorial, proximité géographique et socioculturelle) avec lesquels ils entretiennent des relations, ces divers publics apportent leur expérience du terrain aux entreprises sociales. De plus, ils sont souvent des révélateurs de besoins non satisfaits et, de ce fait, les mieux à même de vérifier la pertinence économique et l'utilité sociale de l'offre de l'entreprise sociale par rapport à la demande. D'ailleurs, il semble que les entreprises sociales d'insertion, comme l'ensemble des organisations du tiers secteur, démontrent une capacité d'initiative et d'invention pour répondre à des besoins sociaux insatisfaits (par le marché et les collectivités publiques notamment) dans des domaines variés et nouveaux<sup>127</sup>. Enfin, la possibilité de participation de divers publics aux décisions au sein de ces organisations en fait des écoles de démocratie participative où les diverses personnes peuvent développer des compétences politiques et des vertus civiques (Enjolras 2005 : 9). Au total, la pluralité de parties prenantes permet de mieux appréhender la réalité multidimensionnelle de l'objectif d'insertion des entreprises sociales et de répondre à des niches de marché pour leur objectif de production.

<sup>127</sup> Les entreprises sociales peuvent créer de nouveaux services, mais elles peuvent aussi utiliser de nouvelles méthodes pour produire des services traditionnels, comme par exemple l'implication des différentes parties prenantes (Borzaga et Defourny 2001 : 358).

Deuxièmement, ces espaces où se rencontrent divers publics peuvent devenir des relais afin que les demandes des citoyens entrent ensuite sur l'agenda politique et contribuent à l'approfondissement de la démocratie. Cette structure intermédiaire va assurer le lien avec l'État. Ainsi, ces espaces de vie démocratique donnent aux parties prenantes la capacité et la possibilité de se faire entendre et d'agir en vue des changements qui les mobilisent. Cette perspective soutient l'idée selon laquelle la lutte contre l'exclusion implique de donner aux groupes exclus ou désavantagés des opportunités politiques de participer à la redéfinition des valeurs et des procédés qui contribuent à leur oppression. En effet, la politique sociale ne peut pas résoudre, à elle seule, tous les problèmes d'exclusion du marché du travail. Afin d'y faire face, il faut également prendre en considération la citoyenneté politique (Cattacin, Gianni, Mänz et Tattini 2002 : 154). Comme le dit Young (1990 : 184)<sup>128</sup>, « un espace public démocratique devrait trouver des méthodes permettant de reconnaître et de représenter de façon effective les différentes voix et optiques des groupes opprimés et désavantagés qui en font partie ». En d'autres termes, pour promouvoir l'intégration sociale, il faut concevoir une politique publique non pas pour les désavantagés, mais avec les désavantagés. C'est de cette manière que les conditions de l'exclusion seront politiquement reconnues. Dans ce sens, les entreprises sociales d'insertion, en intégrant les différentes parties prenantes, sont des relais prometteurs.

Toutefois, qu'en est-il en fait de cette volonté des entreprises sociales d'intégrer différentes parties prenantes, dont notamment des personnes défavorisées, au sein de leurs organes décisionnels ? Quelques études ont montré que les entreprises sociales dans divers pays favorisent cette participation à la vie de l'entreprise, que ce soit par le biais de bénévoles, de salariés, d'usagers ou de représentants d'organismes publics et privés<sup>129</sup> (OCDE 1999 : 10 ; Nyssen 2005). Toutefois, par exemple, la recherche européenne « PERSE » sur la performance socio-économique des entreprises sociales a montré la faible représentation des travailleurs en insertion, ce qui interpelle dans la mesure où l'insertion est au cœur de la mission des entreprises sociales (Lemaître et al. 2005). Tel semble être également le cas pour notre pays, comme nous l'avons vu. Si la participation des bénéficiaires au fonctionnement quotidien de l'entreprise sociale est généralement importante, celle-ci ne peut toutefois être considérée comme une participation citoyenne à la vie de l'organisation. Plusieurs facteurs peuvent certainement freiner cette volonté de participation des publics et notamment des bénéficiaires des entreprises sociales. Par exemple, pour l'école des relations humaines, à quelque niveau qu'elle se produise, toute participation est jugée en elle-même comme étant bonne pour l'individu et pour l'organisation (Bernoux 1999 : 101). Étant plus satisfait, l'individu servira mieux l'organisation dans laquelle il est. Or, il est à noter que non seulement il n'y a pas nécessairement de rapport entre satisfaction et productivité, mais, qu'en plus, participer c'est s'engager, et tout le monde ne souhaite pas le faire (idem 1999 : 113). L'individu ou le groupe peut définir ses propres stratégies en fonction de sa relation à l'organisation<sup>130</sup>. En outre, tout individu n'a pas nécessairement les capacités à s'engager.

En conclusion, cette argumentation démontre l'insertion des entreprises sociales dans la sphère politique de par la participation (en tout cas souhaitée) de diverses parties prenantes en leur sein, dont leurs demandes peuvent influencer les préoccupations de l'agenda politique. Enfin, il ne faut pas oublier que les entreprises sociales proviennent d'un secteur traditionnellement impliqué dans des actions sociopolitiques (Nyssen 2005), notamment contre un ordre marchand inégal, comme l'ont montré les approches du tiers secteur. Ainsi, leur critère de la primauté du social sur l'économique (ou du lien sur le bien) est aussi un projet ou courant politique.

<sup>128</sup> YOUNG, Iris M. (1990). *Justice and the Politics of Difference*. Princeton: Princeton University Press.

<sup>129</sup> Certaines entreprises sociales intègrent donc en leur sein des représentants économiques et étatiques ; ces divers acteurs pouvant devenir, entre autres, des pourvoyeurs de contrats.

<sup>130</sup> L'acteur va faire ici une pondération entre ses objectifs et les opportunités que lui laisse l'organisation.



## Synthèse

De par leur articulation de diverses dimensions économique, sociale et politique qui les constituent, les entreprises sociales entrent dans un secteur intermédiaire : le tiers secteur. Pour les différencier des autres organisations de ce tiers secteur, il est à mentionner que les entreprises sociales d'insertion ont une combinaison spécifique de ces trois dimensions. En effet, elles relient des buts économiques, notamment par la production et la commercialisation de biens et services sur un marché, ainsi que des buts sociaux en engageant en leur sein des personnes en difficulté en vue de leur (ré)insertion, qui peuvent être parfois parties prenantes à leur prise de décision organisationnelle.

Cette combinaison en fait des acteurs qui ont un rôle complémentaire à l'État et au marché dans la prise en charge des problèmes sociaux. En allant dans le sens de Evers (1990, 2001), cette place particulière occupée par les entreprises sociales leur permet de fonctionner en tant que trait d'union entre diverses logiques de fonctionnement, et par conséquent, entre des sensibilités différentes. Ainsi, les entreprises sociales d'insertion devraient être reconnues comme partenaire égal au marché et à l'État, tant au niveau de leur participation à des prestations dans le domaine de l'insertion, qu'au niveau de leur intégration à la prise de décision concernant les politiques publiques les concernant<sup>131</sup>.

## Critiques des entreprises sociales d'insertion

Jusqu'ici, nous avons prôné, en nous appuyant sur des figures du mouvement de l'économie sociale ou solidaire comme Laville (1994), Defourny (1992), Rifkin (1996), et d'autres encore, que les entreprises sociales oeuvrant dans le domaine de l'action sociale et, plus particulièrement de la (ré)insertion de personnes en difficulté, devraient être reconnues comme des acteurs complémentaires aux pouvoirs publics et à l'économie de marché.

Cependant, certains auteurs s'inquiètent du développement du tiers secteur et des arguments en faveur de telles initiatives entrepreneuriales<sup>132</sup>. Pour eux, le développement de ce tiers secteur et des entreprises d'insertion qui lui sont associées n'est pas sans effets « pervers » et comporte des difficultés de mise en œuvre (Pittet) 2003 : 6).

Premièrement, une de leurs questions est de savoir si les entreprises sociales ne concourent pas davantage au désengagement de l'État et à une libéralisation des échanges plutôt qu'à un nouveau modèle d'intégration (Pittet 2003 : 2). Autrement dit, est-ce que le développement des entreprises sociales ne favorise pas le désengagement de l'État qui leur transfère des tâches d'action sociale ? A ce propos, Boivin et Fournier (1998) développent l'argumentation suivante. Selon eux, si les entreprises d'insertion représentent une source d'emploi, on voit mal en quoi elles contribuent à redistribuer la richesse matérielle. Les places de travail offertes aux bénéficiaires ont davantage pour but de produire un « sens à la vie » que de créer des biens à redistribuer. En effet, les entreprises sociales prennent souvent en main des niches d'activités que le marché délaisse justement parce qu'il n'y a pas d'argent à y faire, parce qu'elles ne sont que peu rentables. Il y a donc un risque de créer une espèce de sous-marché en raison de la faible rentabilité de certaines niches d'activités souvent à faible valeur ajoutée<sup>133</sup>. Néanmoins, d'après Dunand (2004 : 31), certaines entreprises sociales ont pu trouver des activités qui allient rentabilité et accessibilité pour des personnes en difficulté. On ne peut donc pas dire que les entreprises sociales

<sup>131</sup> Comme mentionné, le débat n'est de loin pas terminé dans d'autres pays sur l'opportunité de créer un cadre et un statut juridiques qui seraient spécifiques aux entreprises sociales.

<sup>132</sup> Ce chapitre est repris en grande partie de Pittet (2003).

<sup>133</sup> En outre, il y a aussi un risque est de créer une marchandisation généralisée de la société avec une remise en question des principes de gratuité de certains services.

sont reléguées systématiquement sur des marchés de deuxième zone ou des sous-marchés. Toujours est-il que la majorité des entreprises oeuvrent tout de même dans des niches d'activités faiblement rentables. Ce qui pose le problème de leur financement qui dépendra en partie des possibilités de sous-traitance de l'État ou de ses subventions. Ce qui laisse supposer que ce financement consistera surtout à un transfert de fonds des services publics vers les entreprises sociales, d'où un risque de désengagement de l'État<sup>134</sup>. Ainsi, au sujet de la complémentarité de telles initiatives de l'économie sociale à l'action des pouvoirs publics, Boivin et Fortier (1998 : 15) n'y voient qu'un transfert des tâches au monde associatif : « Le discours néolibéral propose une nouvelle citoyenneté responsable dont l'un des éléments significatifs, le partenariat pour le développement social, justifie la déconstruction de l'État régulateur, estimé lourd et incompétent, et donne des allures vertueuses à la société civile, qu'on présuppose proche des gens, de leurs préoccupations et leurs besoins. Dans la foulée de cette restructuration de l'État, on privatise ce qui est rentable et on transfère le reste au secteur associatif et communautaire ». Autrement dit, les auteurs voient surtout une déresponsabilisation de l'État face à sa fonction de redistribution des richesses et une participation de dernier recours des entreprises sociales d'insertion à la seule gestion sociale de la pauvreté. Autrement, le tiers secteur se limite à une économie pour les pauvres et les exclus lorsque les autres acteurs sont défaillants (Delvetere et Fonteneau 2001 : 23).

Deuxièmement, outre le risque de la création d'une espèce de sous-marché et d'une marchandisation généralisée de la société avec une remise en question des principes de gratuité de certains services, se pose aussi la question des types d'emploi concernés par de telles initiatives du tiers secteur. En admettant la faible rémunération et protection sociale des bénéficiaires en insertion qui sont rattachés à des régimes sociaux d'insertion, n'y a-t-il pas une création de sous-emplois qui seraient réservés aux personnes défavorisées ? D'ailleurs, certains auteurs, tels que Mead, justifient l'institution du salariat forcé (*workfare*) dans des conditions dérogoatoires au droit social et au droit du travail. Pour eux, le salariat de misère ou travail précaire doit être élevé au rang d'un devoir civique notamment en réduisant la possibilité de subsister en dehors du marché de l'emploi déqualifié pour les personnes « dépendantes » des aides de l'État (Wacquant 1999 : 45).

Au total, avec ces effets « pervers », le risque est grand que le tiers secteur et donc les entreprises sociales se transforment en une économie de dernier recours et de misère, mais reconnue. Ces critiques sont à prendre en compte par des arguments, tels que les nôtres, qui plaident en faveur de la reconnaissance des entreprises sociales d'insertion et leur développement en raison des dimensions ou valeurs ajoutées supposées de ce type d'expériences. C'est pour cette raison que nous précisons avec d'autres auteurs que, dans ce modèle d'intégration (ou de production du bien-être), l'ensemble des acteurs publics et privés doivent être complémentaires et non se substituer les uns aux autres dans leur offre de prestations. En plus, les prestations des organisations du tiers secteur doivent être offertes dans des conditions de travail et salariales adéquates. Plus précisément, il faut éviter le piège des bonnes organisations du tiers secteur et du mauvais marché et État. Autrement dit, il ne s'agit pas de remplacer le mythe d'une société sans conflit et exclusion avec le rôle d'un État prépondérant par un autre mythe qui est celui d'une société civile apportant des changements par un processus d'en bas et créant un nouvel éthos d'égalité et d'intégration. La société civile a besoin d'ordre politique, car elle est aussi composée de conflits d'intérêts et de contradictions internes<sup>135</sup>. Dans cette conception, il ne s'agit donc pas de déterminer quel est l'acteur le plus à même de gérer un problème collectif donné ou apporter un service à la collectivité, mais d'organiser leur collaboration (Conseil Economique et Social 2000 : 26). Les intervenants d'une action collective offrent des compétences spécifiques qui, ensemble, garantissent une réponse adéquate dans les sociétés différenciées et complexes. Par exemple, les organisations de la société civile offrent souvent des réponses plus

<sup>134</sup> En outre, si, les emplois des entreprises d'insertion se substituent aux emplois publics et privés, leur effet sur l'exclusion du marché du travail sera nul.

<sup>135</sup> Sur les différents modèles de société civile et ses composantes (sphère de la moralité, concurrence d'intérêts, etc.), voir Weerts (2004).

rapides que l'action étatique, détiennent des informations sur les problématiques émergentes de par leur proximité avec la société, et répondent à des situations différenciées de par leur souplesse (idem 2000 : 26-28).



## PISTES DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES D'INSERTION EN SUISSE

Après avoir présenté les freins au développement des entreprises sociales d'insertion en Suisse, leurs spécificités et le rôle complémentaire qu'elles auraient à jouer au niveau de l'action sociale, sans négliger les critiques portées à leur égard, nous allons essayer d'identifier des pistes qui favoriseraient le développement de ces entreprises dans notre pays.

C'est notamment à partir des entretiens effectués avec les responsables des entreprises sociales d'insertion retenues que nous avons répertorié ces pistes de développement. Ces dernières devraient aider les entreprises sociales d'insertion à se profiler en tant que partenaire à part entière des autres acteurs sociétaux. Nous allons maintenant les présenter.

### Renversement de la conception palliative des entreprises sociales

La piste qui semble être la condition sine qua non de leur développement est celle d'un renversement du système de croyances (ou de la conception) prévalant actuellement, selon lequel les organisations du tiers secteur, et donc les entreprises sociales, n'auraient qu'un rôle palliatif ou substitutif à l'État et au marché dans la prise en charge de problèmes sociaux. Pour ce faire, nous suggérons de reprendre notre cadre d'analyse sur les approches du tiers secteur. Ces dernières sont à considérer comme un outil de réflexion et de changement. Elles nous permettent de montrer que si l'on veut parler d'un véritable partenariat entre les entreprises sociales d'insertion et les autres acteurs sociétaux (dont l'État et le marché), celles-ci doivent être reconnues dans leurs dimensions et rôles spécifiques et complémentaires aux autres acteurs sociétaux (au niveau de la prise en charge des problèmes sociaux, mais encore de leur intégration comme interlocuteur dans la prise de décision). Par conséquent, le développement des entreprises sociales ne pourra se faire sans la reconnaissance notamment des pouvoirs publics et de leur soutien (ressources financières, influence dans la prise de décision), avec tous les risques d'instrumentalisation du monde associatif que le recours à l'aide publique implique (Pittet 2003 : 7), mais aussi toutes les opportunités (par exemple, plus d'autonomie, plus de force de négociation) liées à un État « réflexif » (Cattacin 2005)<sup>136</sup>.

Toutefois, le concept de reconnaissance ne doit pas être entendu que dans le sens d'une relation unilatérale, comme nous l'avons déjà évoqué plus haut, mais bien davantage dans le sens d'une relation bilatérale. Les entreprises sociales d'insertion peuvent en effet influencer cette relation de reconnaissance mutuelle entre elles-mêmes et les différents acteurs sociétaux, afin de se faire admettre comme partenaire à part entière, complémentaire au marché et à l'État. Cette lutte de reconnaissance de la part des organisations de la société civile en général n'est d'ailleurs pas récente<sup>137</sup>. Certes, l'urgence gestionnaire (due notamment aux exigences croissantes des bailleurs au niveau des résultats, la baisse de certaines subventions et un marché très concurrentiel pour écouler les biens et services produits par les entreprises sociales) à laquelle les entreprises sociales ont eu à faire dès leur création a laissé peu de place à la réflexion critique en général et sur les limites (et les questions éthiques, voire politiques) de leur action palliative en particulier (Dunand 2004 : 27). Ce n'est que récemment qu'elles commencent à faire de la place à une discussion sur les limites d'un travail palliatif : par exemple, les entreprises sociales sont-elles les brancardiers d'un système économique incapable d'inclure l'ensemble des personnes qui le souhaitent dans le marché du travail ? (Idem 2004 : 27).

<sup>136</sup> Voir les notes de cours de Cattacin, Sandro (2005). *La vie associative*. Université de Genève. Département de sociologie.

<sup>137</sup> « Du servant au sujet politique » (Cattacin 2005).

Cela dit, cette influence de la part des entreprises sociales d'insertion pour être reconnues par les acteurs sociétaux peut se faire de plusieurs manières. Voici quelques exemples.

D'abord, pour se faire reconnaître comme partenaire dans leur dimension économique qu'est leur objectif de production sur un marché, les entreprises sociales d'insertion devraient adopter les mêmes conditions de développement que celles des entreprises privées à but lucratif. Autrement dit, les entreprises sociales d'insertion ne peuvent exister sur le marché, par le biais de leurs activités commerciales, sans observer les règles et une organisation proche de celles rencontrées par les entreprises commerciales oeuvrant selon le principe de la logique marchande. Il est ainsi nécessaire pour elles de s'approcher au mieux des exigences du marché, en faisant appel notamment à des études de marché<sup>138</sup>, en proposant un travail réel progressif aux bénéficiaires, en mettant l'accent sur la qualité, l'efficacité et la ponctualité au travail, ainsi qu'en proposant éventuellement des stages en entreprises privées<sup>139</sup>. En ce qui concerne la peur de la concurrence de la part de ces dernières, les entreprises sociales peuvent montrer leur complémentarité sur des marchés ou s'orienter vers des besoins non satisfaits par le marché.

Ensuite, pour se faire reconnaître comme partenaire dans leur dimension sociale qu'est leur objectif d'insertion, les entreprises sociales d'insertion devraient notamment travailler en réseaux avec d'autres acteurs sociaux, comme d'autres entreprises sociales. Le but est, entre autres, de se donner une identité et visibilité communes, mais aussi de développer un travail d'influence des politiques publiques en montrant leurs spécificités. Comme l'avance Dunand (2004 : 28), en Suisse, la multiplicité des politiques de (ré)insertion des cantons et communes et l'absence d'un réseau associatif à la fois intersectoriel et intercantonale ont été notamment des freins à la structuration du champ de l'insertion par le travail et, plus particulièrement, des entreprises sociales. En effet, les structures nombreuses d'insertion par le travail ne sont souvent que peu coordonnées entre elles, ou que par des liens sectoriels (social, handicap, formation notamment) (idem 2004 : 3). En ce qui concerne les entreprises sociales, selon leurs types de bénéficiaires et bailleurs de fonds, elles peuvent faire partie de l'association des organisateurs de mesures actives (AOMAS<sup>140</sup>) ou des institutions suisses pour personnes handicapées (INSOS). Toutefois, on ne trouve pas de collectifs institutionnalisés suisses d'entreprises sociales d'insertion, comme c'est le cas dans d'autres pays, outre l'association genevoise pour la promotion de l'économie sociale et solidaire (APRÈS), nouvellement créée, et le Réseau lémanique économie solidaire / entreprises sociales (Résol) qui entre-temps s'est dissous. Par exemple, au Québec, œuvre le Collectif des entreprises d'insertion qui a été créé en 1996. Enfin, les réseaux avec d'autres acteurs sociaux devraient aussi faciliter le placement des bénéficiaires lorsqu'ils quittent l'entreprise sociale (Pittet 2003 : 8). Ceci d'autant plus qu'il n'y a pas de mesure légale qui facilite le passage d'une entreprise sociale à un emploi dans un service public ou dans une entreprise commerciale (Dunand 2004 : 36).

Enfin, les entreprises sociales d'insertion peuvent parvenir à se faire reconnaître comme partenaire dans leur dimension politique qu'est la participation de diverses parties prenantes en leur sein. À cet égard, elles devraient concrétiser cette volonté d'intégrer divers publics dans leurs organes décisionnels. Plusieurs auteurs européens insistent sur la nécessité d'adopter un modèle *multistakeholders* par rapport à ses apports : meilleure appréhension de l'objectif d'insertion et réponse à des niches de marché non satisfaites.

<sup>138</sup> En effet, pour trouver des niches de marchés, il faut d'abord faire une étude de marché approfondie. Une entreprise sociale doit en particulier s'assurer qu'elle bénéficie d'un avantage compétitif durable sur ses concurrents actuels et surtout futurs (Rey 1999).

<sup>139</sup> Certaines entreprises sociales interviewées nous ont mentionné que des moyens comme les stages semblent être efficaces autant pour le bénéficiaire (travailler dans un contexte non « protégé »), que pour l'entreprise sociale (se rendre compte des exigences du marché).

<sup>140</sup> 'AOMAS, initialement centrée sur les mesures actives de la loi sur l'assurance-chômage (LACI) a maintenant pour ambition de couvrir tout le champ de la (ré)insertion en Suisse, depuis l'assurance invalidité jusqu'aux mesures cantonales et communales.

## Double compétence du personnel des entreprises sociales

Outre cette première piste de développement consistant à reconnaître les entreprises sociales, la nature particulière de l'entreprise sociale d'insertion demande que leurs managers détiennent une double compétence, à savoir économique et sociale (OCDE 1999 : 15). En effet, le management de ces organisations est certainement plus complexe que celui d'une entreprise à but commercial (Dunand 2004 : 30). D'abord, il s'agit de trouver des niches de marché accessibles à des publics en difficulté et de répondre aux exigences marchandes. Ensuite, les bailleurs publics deviennent de plus en plus exigeants notamment en matière de résultats (comme l'évaluation des bénéfices retirés par les personnes en (ré)insertion qui passent par une entreprise sociale)<sup>141</sup>. Enfin, les bénéficiaires demandent souvent un encadrement soutenu. Au total, l'équilibre économique - dont les conditions sont en fait les mêmes que celles de toute entreprise privée traditionnelle - est une condition nécessaire à la réalisation des objectifs sociaux de l'entreprise sociale. Toutefois, ce n'est pas pour autant que les objectifs économiques doivent prendre le dessus par rapport aux objectifs sociaux de réinsertion des bénéficiaires.

Cette double compétence des managers des entreprises sociales est aussi un atout pour les collaborateurs engagés. Comme nous l'avons vu, le profil de formation des professionnels employés est cohérent avec les orientations dominantes des entreprises sociales : certaines mettent plus l'accent sur leur orientation économique, alors que d'autres sur leurs critères sociaux. Les premières engagent davantage des « techniciens » à fibre sociale, alors que les secondes emploient surtout des collaborateurs qui sont travailleurs sociaux motivés à s'engager dans l'économique (Dunand 2004 : 25). Seules les personnes capables de s'engager professionnellement dans un double système économique et social semblent trouver leur place de façon durable au sein des entreprises sociales d'insertion. Selon Dunand (2004 : 26), les observations montrent que les professionnels du social, sans autre formation et sans expérience professionnelle au sein d'entreprises capitalistes, trouvent rarement leur place dans ce type d'organisation. En fait, les filières de formation actuelles des métiers sociaux sont peu adaptées aux besoins spécifiques des entreprises sociales d'insertion. Par conséquent, la formation des nouveaux collaborateurs revient aux institutions du terrain, qui ont déjà beaucoup à faire. À l'instar d'autres pays européens, des formations spécifiques devraient voir le jour. D'ailleurs, un certificat fédéral de spécialiste en insertion est en train d'être mis en oeuvre par l'association des organisateurs de mesures actives (AOMAS) (idem 2004 : 10).

## Décloisonnement des politiques d'insertion

Pour finir, une autre piste de développement concerne davantage le niveau des politiques de lutte contre le chômage et l'exclusion et leurs dispositifs d'insertion. Comme susmentionné, les entreprises sociales d'insertion en Suisse sont confrontées aux cloisonnements induits par les diverses législations et leurs financements distincts dans le domaine de l'insertion. Un tel modèle d'intervention est organisé verticalement et fonctionnellement autour de la catégorisation des bénéficiaires à travers un diagnostic ou un problème principal (les personnes au chômage, les personnes ayant un handicap mental, etc.). À l'avenir, il s'agirait donc de décroisonner les barrières législatives liées aux différents régimes de protection sociale pour pouvoir mettre en place un ensemble d'activités accessibles à toute personne en difficulté, en fonction de son projet et ses besoins et non de son statut administratif. Par exemple, l'organisation « Caritas Jura » que nous avons interviewée est un exemple de structure qui, grâce à un climat politique cantonal favorable, a mis en place des programmes d'insertion qui ne sont pas liés à des statuts administratifs. Les bénéficiaires peuvent avoir accès aux différents programmes d'insertion selon leurs capacités et leur projet. Ils ne doivent pas changer de programmes, voire d'institution sociale, au cas où ils passent à un autre régime de protection sociale. L'articulation de tels programmes de réinsertion répond donc au problème de rupture

<sup>141</sup> Le chiffre d'affaire de l'entreprise sociale, et surtout le taux d'autofinancement, montrent le dynamisme économique, mais pas la progression des capacités et compétences des personnes (Dunand 2004 : 33).

des processus de (ré)insertion pour les bénéficiaires. En outre, il faut également relever qu'en octroyant une enveloppe financière pour un certain nombre de places, les pouvoirs publics jurassiens ont non seulement permis à « Caritas Jura » d'organiser le parcours dans les programmes d'insertion selon les besoins des bénéficiaires, mais également de leur verser un salaire avec des cotisations sociales (Dunand 2004 : 8). En effet, seul le canton du Jura a pu mettre en place un tel système dans lequel l'aide sociale est versée à l'organisation de (ré)insertion qui octroie ensuite un salaire aux personnes bénéficiaires (idem 2004 : 8). Cette possibilité représente une façon de modifier leur statut de travailleur en leur donnant plus de reconnaissance avec celui de salarié (avec en plus des possibilités d'ouvrir de nouveaux délais-cadres de régimes de protection sociale). Dans les autres cantons, le chemin semble encore long pour évoluer vers un tel système qui, au final, ne coûte pas plus à la collectivité (idem 2004 : 23). Toutefois, quelques initiatives cantonales et fédérales touchant aux organisations ou institutions actives dans le domaine de l'insertion et aux prestations individuelles offertes aux bénéficiaires (par exemple, mesures d'insertion) semblent se profiler en allant dans le sens d'un certain décloisonnement entre législations d'insertion. Par exemple, tout récemment, le projet CII-MAMAC de la confédération (entre l'assurance-chômage, l'assurance-invalidité et l'aide sociale) implique un changement de perspective<sup>142</sup>. Ce projet est un organe de gestion qui se centre sur des personnes dont leur problématique est complexe. Il s'agira d'abord d'analyser la problématique d'une personne, de définir une stratégie de (ré)insertion et ensuite seulement de désigner l'institution chargée de la gestion de ce cas, alors qu'aujourd'hui il est d'abord question de déterminer l'institution qui sera responsable d'une personne dont sa problématique n'est pas claire.

---

<sup>142</sup> À ce sujet, voir notamment le site internet de la conférence suisse des institutions d'action sociale (CSIAS) : [www.skof.ch/f/](http://www.skof.ch/f/)



## PROLONGEMENTS DE LA RECHERCHE

Dans la présente recherche, ce sont les entreprises sociales d'insertion en Suisse qui nous ont intéressées.

Nous avons vu que les entreprises sociales d'insertion sont des structures organisationnelles qui entrent dans le champ de l'insertion par le travail de publics en difficulté. Ces organisations témoignent d'un développement d'un nouveau phénomène d'entreprise qui se focalise sur les buts sociaux. En prenant appui sur les approches du tiers secteur comme outil de réflexion, nous avons essayé de montrer que les entreprises sociales de notre pays ont un potentiel à faire valoir en liant notamment leurs objectifs de (ré)insertion à ceux de leur production et de vente de biens et services sur un marché. En vertu de leurs compétences spécifiques, les entreprises sociales devraient être davantage reconnues de la part des autres acteurs sociétaux dans leur prise en charge de problèmes sociaux et leur participation à la prise de décision au sujet de politiques d'insertion.

Cependant, notre argumentation ne doit pas omettre le fait que notre présente recherche sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse, qui reste d'ailleurs davantage d'une nature exploratoire en raison du nombre limité de cas analysés, se cantonne à un niveau d'analyse institutionnel. Elle décrit et analyse les caractéristiques de ces entreprises, leurs dispositifs d'insertion, et leurs conditions d'émergence et de développement. Un pas supplémentaire (contribuant encore à leur reconnaissance par les pouvoirs publics notamment) est dès lors d'analyser les pratiques des entreprises sociales et leurs effets par rapport à leurs objectifs souhaités d'insertion et de production sur un marché.

Dans d'autres pays, des études ont été entreprises dans ce sens. Par exemple, le projet PERSE (financé par le cinquième programme-cadre de la commission européenne 2001-2004) s'attache à une analyse comparée de la performance socio-économique des entreprises sociales d'insertion par le travail au niveau européen. Un cadre d'analyse commun à onze pays de l'Union européenne et une récolte de données sur un échantillon d'entreprises dans chacun des pays ont été adoptés. Cette évaluation de la performance combine trois approches : l'étude de l'articulation des différents types de ressources mobilisées par les entreprises sociales d'insertion pour répondre à leurs objectifs, l'analyse des objectifs de ces entreprises et la mesure de leurs effets individuels et collectifs et, enfin, l'étude de leur évolution organisationnelle à travers le temps (notamment en interaction avec les politiques publiques).

D'autres recherches se sont focalisées plus particulièrement sur les effets des entreprises sociales sur leurs participants, mais également leurs effets ultimes, c'est-à-dire les retombées plus englobantes de ces mesures sur les populations visées et le milieu. En effet, des critiques avaient été formulées dans plusieurs pays à l'endroit d'autres programmes et mesures d'insertion : par exemple leur manque de flexibilité en regard de l'ensemble des besoins des personnes en insertion, leur durée souvent brève, leur manque de suivi et le fait qu'elles sont rarement reconnues comme de réelles expériences de travail, même si les évaluations des mesures actives plus récentes indiquent de meilleures performances pour l'insertion en emploi en général (Département de l'emploi, solidarité sociale et famille 2004 : 7). Dans ce contexte où les programmes et mesures existants apparaissent peu efficaces, le dispositif d'insertion par le travail des entreprises d'insertion a pour but de proposer une solution jugée plus adéquate (un travail dans un contexte de production) pour favoriser la (ré)insertion des personnes exclues du marché du travail (idem 2004 : 7).

Si les autres pays ont entrepris des études dans ce sens, qu'en est-il de la Suisse ? Nous allons brièvement présenter deux études en cours de finition.

Premièrement, une recherche financée par la confédération h dans le cadre du PNR 51 intégration/exclusion s'intéresse aux effets des pratiques des entreprises sociales sur leurs bénéficiaires. Cette analyse microsociologique est sur le point d'être terminée. L'idée développée est une analyse des effets « bénéfiques ou pervers » que procurent les pratiques des entreprises sociales à leurs bénéficiaires pendant leur passage dans ce dispositif d'insertion, tout en faisant un lien hypothétique entre les répercussions de ce passage sur leur (ré)insertion notamment sur le marché du travail. Toutefois, on sait que la (ré)insertion sur le marché de l'emploi est un indicateur à mesurer avec précaution : difficultés causales, difficultés du choix temporel de mesure de l'impact, difficultés de comparaison, etc.<sup>143</sup>. En outre, il ne reflète pas ou peu le développement des capacités et des compétences des personnes en (ré)insertion au sein des entreprises sociales, ni leurs parcours de (ré)insertion et ni le rapport entre les individus et leur environnement<sup>144</sup> (Dunand 2004 : 15). Ainsi, cette recherche s'est focalisée sur la question de savoir si les compétences développées par les bénéficiaires correspondent à celles souhaitées par des entreprises sociales d'insertion en Suisse, ceci en partant de leurs conceptions des compétences en vue de ce concept controversé. En effet, ces entreprises sociales partent du postulat sous-jacent selon lequel leurs bénéficiaires maintiennent ou développent davantage leurs compétences dans un réel contexte de travail productif proche des exigences du marché du travail, tel que proposé dans leurs pratiques (à la différence d'un travail occupationnel ou thérapeutique). Le développement de leurs compétences et, par ce surplus, l'augmentation de leurs chances de réinsertion sont les effets attendus. Comme susmentionné, les entreprises sociales promeuvent une approche globale du maintien ou acquisition des compétences. En effet, elles veulent soutenir leurs bénéficiaires tant dans leurs compétences professionnelles (qu'elles soient générales ou spécifiques<sup>145</sup>) nécessaires à leur (ré)insertion, mais aussi dans d'autres comportements et attitudes d'ordre personnel et/ou social notamment en lien avec l'insertion en emploi (par exemple, l'estime de soi, la confiance en ses moyens, des attitudes et comportements dans les relations interpersonnelles avec les autres, la responsabilisation, etc.). Autrement dit, les entreprises sociales visent à offrir aux bénéficiaires des opportunités d'acquérir une expérience de travail réelle et significative et de développer leurs capacités et compétences dans un véritable contexte de travail par une activité de production et de vente sur un marché.

Cependant, la mesure des compétences (sociales, techniques, etc.) est complexe (Dunand 2004 : 15). Rendre compte des effets des pratiques de « remise » au travail au sein des entreprises sociales est difficile (idem 2004 : 33). Amélioration de la santé, moral retrouvé, situation familiale stabilisée, sens à la vie, etc. ne se mesurent que difficilement et pourtant un parcours par une entreprise sociale peut certainement y contribuer. Il en va de même pour la mesure des capacités<sup>146</sup>. Ce sont pour ces raisons que cette recherche passe par la perception des usagers,

<sup>143</sup> Comme l'avance le secrétariat d'état à l'économie (Seco) (2000), en ce qui concerne l'analyse des effets des mesures actives de la loi fédérale sur l'assurance-chômage, même si l'on considère comme indicateur le seul fait de trouver un nouvel emploi, l'analyse causale des effets d'une mesure demeure complexe, étant donné que la différence entre indicateurs de succès avec et sans mesure n'est pas observable. Il faudrait d'abord pouvoir constituer un groupe témoin composé de non participants et comparable au groupe des participants. La difficulté d'une analyse causale consiste ensuite à isoler les effets qui tiennent uniquement à la participation à une mesure sur la durée de la recherche d'un emploi ou sur les chances de trouver un emploi. Un autre problème de l'analyse causale des effets des mesures actives réside dans le choix du moment à partir duquel l'effet doit être mesuré (début d'une mesure active, entrée au chômage, terme de la mesure).

<sup>144</sup> Par exemple, on sait que le marché de l'emploi et la situation économique en général ont une influence plus importante sur le taux de (ré)insertion que la qualité de la prise en charge au sein d'une entreprise sociale (Dunand 2004 : 15).

<sup>145</sup> De telles compétences peuvent s'intégrer dans un curriculum vitae. A ce propos, comme l'avancent Millet et Thin (2005 : 22), « on mesure ainsi combien la scripturalisation des procédures de recrutement a pour conséquence de conditionner les candidatures au fait d'avoir quelque chose à écrire et à inscrire en termes d'expériences professionnelles. La situation n'est pas celle où il suffirait de montrer ou prouver ce que l'on sait effectivement faire, pour avoir ses chances. Il faut pouvoir justifier d'un curriculum vitae permettant d'officialiser et de formaliser une existence sociale qui, sans cette objectivation, demeure sans reconnaissance véritable ou indigne d'intérêt ».

<sup>146</sup> Nous n'allons pas entrer dans l'analyse de ce concept.

ce qu'ils nous disent sur le développement de leurs capacités et compétences en partant du postulat (des sociolinguistes) que ce qu'ils sont est déterminé en partie par ce qu'ils disent.

Cette recherche présentée, nous pouvons brièvement mentionner une seconde étude qui est en train d'être faite<sup>147</sup> dans le prolongement des présents résultats sur les entreprises sociales d'insertion en Suisse. Celle-ci a été mandatée par l'Organisation romande sur l'intégration des personnes handicapées (Oriph) qui offre des mesures de réadaptation à des personnes en situation de handicap affiliées à l'assurance-invalidité (LAI). En vue de la diversification de ses programmes de (ré)insertion, il s'agissait notamment d'analyser la perception de ses assurés par rapport à la création éventuelle d'une entreprise sociale et, plus précisément, s'ils se perçoivent ou non travailler dans ce type d'entreprise et pourquoi. Sans présenter les résultats détaillés de cette étude, nous pouvons faire part de quelques éléments qui nous paraissent particulièrement saillants.

D'abord, il ressort que la perception qu'ont les bénéficiaires (entretiens qualitatifs) au sujet de leur intégration possible en entreprise sociale est surtout liée avec leurs intentions d'avenir. D'une part, ceux qui ont l'intention de trouver un emploi sur le marché du travail et qui pensent qu'ils en ont les capacités voient l'entreprise sociale comme une solution de dernier recours, une sorte de dernier filet de protection sociale, au cas où leurs intentions viendraient à ne pas se réaliser. D'autre part, ceux qui ont l'intention de trouver un emploi sur le marché ordinaire, mais qui pensent qu'ils ont peu de chances d'en trouver (en raison de critères qu'ils disent liés à leur âge, leur problème de santé et leur faible qualification) conçoivent l'entreprise sociale comme une opportunité ou chance de travail. La création d'une entreprise sociale les reconforte, les rassure. Enfin, ceux qui pensent obtenir une rente de l'assurance-invalidité ne se voient pas travailler dans une entreprise sociale, et plus largement sur le marché du travail ordinaire, à moins qu'ils ne soient forcés, par des dispositifs et professionnels de régimes sociaux, d'aller dans une telle structure.

Ensuite, les bénéficiaires ont pour souhait que cette entreprise sociale fonctionne selon les mêmes critères qu'une entreprise de l'économie de marché : productivité, efficacité maximale, sanctions de la part de l'employeur en cas de non-satisfaction de l'employé, etc. Ils ne remettent d'ailleurs pas en cause le fonctionnement libéral actuel de l'économie du marché, comme s'il était considéré comme une norme dominante légitime. Cette norme semble intégrée subjectivement par les bénéficiaires et marque leurs dispositions (comportements, valeurs, niveau cognitif). En outre, les personnes interviewées n'apprécient pas le qualificatif de social lié au terme d'entreprise sociale. Le mot social peut, à leurs yeux, être un facteur de stigmatisation. Les usagers ne veulent pas être perçus comme des cas sociaux, d'autant plus qu'une entreprise sociale a pour vocation de fonctionner comme une entreprise du marché.

Enfin, ce qui frappe particulièrement est la perception qu'ont les personnes interviewées de certains publics susceptibles de fréquenter une entreprise sociale. Celle-ci correspond généralement à certains schèmes véhiculés qui occupent notamment la scène médiatique et politique. Alors que plusieurs usagers craignent d'être considérés comme des profiteurs du système social, ils véhiculent souvent eux-mêmes ce préjugé par rapport à d'autres catégories de personnes en situation d'exclusion. Ainsi, cette thématique des abus est intégrée subjectivement par les populations bénéficiaires et marque également leurs dispositions.

---

<sup>147</sup> Tattini-Antonin Véronique et Danièle Lanza (à paraître). *Création d'une entreprise sociale : entre offre, opportunités et demande des usagers*. Sion : Rapport de recherche.



---

## CONCLUSION

À l'avenir, dans un contexte de chômage et d'exclusion, ainsi que de prédominance de la logique du marché, la compréhension des entreprises sociales d'insertion devrait fournir un éclairage susceptible d'enrichir les conceptions et les pratiques existantes et futures des approches du tiers secteur et des politiques sociales de lutte contre l'exclusion en employant les bénéficiaires dans de véritables conditions productives pouvant les aider à se (ré)insérer (Zuin et al. 2002 : 4). Toutefois, même si les entreprises sociales en Suisse et dans d'autres pays semblent avoir des effets de (ré)insertion sur les bénéficiaires en travaillant sur leurs capacités et « compétences » différenciées<sup>148</sup>, il est à relever que la (ré)insertion socioprofessionnelle y reste l'affaire des personnes en difficulté et des professionnels qui les accompagnent. Dans cette vision, la personne est tout au plus aidée par l'intervention professionnelle, mais aussi par des pouvoirs publics, à se doter de capacités et de compétences pour pouvoir se (ré)insérer. Cependant, les entreprises sociales resteront d'un impact limité sur la lutte contre l'exclusion des bénéficiaires, tant que la société n'offre pas des conditions-cadre de réinsertion.

Il serait nécessaire que l'État, entre autres, investisse des ressources adéquates, ceci pour créer des structures et des institutions permettant la réussite des programmes d'entreprises sociales. Par exemple, dans un contexte de croissance des exigences de l'économie de marché en matière de formation, de compétences professionnelles et de flexibilité des personnes actives, l'accessibilité aux emplois pour les personnes en (ré)insertion peu ou pas qualifiées se rétrécit. La capacité des personnes en difficulté à acquérir les compétences nécessaires aux nouvelles exigences du marché de l'emploi reste donc une question centrale. D'autant plus que demeure ouverte la question de l'adéquation activités de production offertes par les entreprises sociales, choisies pour leur accessibilité pour les personnes en (ré)insertion comme en raison d'opportunités économiques, et les places de travail disponibles sur le marché de l'emploi (Dunand 2004 : 20).

---

<sup>148</sup> Selon Lemaître et al. (2005), les données PERSE montrent que le capital humain (notamment la qualification, les compétences et l'expérience professionnelle) et, dans une moindre mesure, le capital social (en l'occurrence le réseau social) des travailleurs s'accroissent de manière significative durant leur séjour en entreprise sociale d'insertion. En outre, ces auteurs ont analysé les trajectoires des travailleurs afin d'analyser l'effet net de leur mise en emploi grâce aux entreprises sociales d'insertion et qui, sans elles, n'auraient pas été en mesure de s'y insérer. Il est dans le cas des entreprises sociales d'insertion de 47% (les auteurs restent toutefois prudents vis-à-vis du résultat obtenu).



---

## BIBLIOGRAPHIE CITÉE

- AEPPLI, Daniel (2000). Die Ausgesteuerten, Situationsbericht - Dritte Studie. Berne: Ed. Paul Haupt.
- BALLET, Jérôme (1997). Les entreprises d'insertion. Paris : PUF, coll. Que sais-je ?
- BATTAGLINI, Monica, Sandro CATTACIN et Véronique TATTINI (1999). Institutionnaliser les organisations de la société civile ? Le monde associatif entre reconnaissance et instrumentalisation. Genève : Conseil Économique et Social.
- BATTAGLINI, Monica et Christophe DUNAND (2005). « Les relations entre État et associations : quels modèles pour quelles relations ? ». Aspects de la sécurité sociale. 2.2005, pp. 12-21.
- BAUMGARTNER, Thomas, Gaudenz HENZI et Isidor WALLIMANN (1995). Arbeitslosigkeit als Vernichtung von Humankapital und Menschen? Eine empirische Untersuchung und Gegenüberstellung von wiedereingegliederten und verbleibenden Langzeitarbeitslosen. Basel : Höhere Fachschule im Sozialbereich.
- BERNOUX, Philippe (1999). La sociologie des organisations. Paris : Ed. du Seuil.
- BOIVIN, Louise et Mark FORTIER (dir.) (1998). L'économie sociale : l'avenir d'une illusion. Québec : Fides.
- BOLZMAN, Claudio, Rosita FIBBI, Marie VIAL, Jasmina EI-SONBATI et Elisabeth ESAKI (2003). Secondas-Secondos : le processus d'intégration des jeunes adultes issus de la migration espagnole et italienne en Suisse. Zurich : Seismo. Coll. Cohésion sociale et pluralisme culturel.
- BORZAGA, Carlo et Jacques DEFOURNY (2001). « Conclusions. Social enterprises in Europe : a diversity of initiatives and prospects », in : BORZAGA, Carlo et Jacques DEFOURNY (ed.). The Emergence of Social Enterprise. London/New York : Routledge, pp. 350-370.
- BÜTSCHI et Sandro CATTACIN (1994). Le modèle suisse du bien-être : coopération conflictuelle entre État et société civile : le cas de l'alcoolisme et du VIH/sida. Lausanne : Réalités sociales.
- CAILLE, Alain (2006). « Le tiers secteur d'utilité sociale et écologique : une fausse bonne idée ? ». Revue transversale. Science culture. Nouvelle série trimestrielle. Site internet : [www.globenet.org/transversales](http://www.globenet.org/transversales).
- CASTEL, Robert (1995). Les métamorphoses de la question sociale. Paris : Fayard.
- CATTACIN, Sandro (1996). "Organiser les solidarités. La construction du bien-être par l'interface public-privé en Europe », in : SOULET, Marc-Henry (dir.). Crise et recomposition des solidarités. Vers un nouvel équilibre entre État et société civile. Fribourg : Presses Universitaires, pp. 53-93.
- CATTACIN, Sandro, Matteo GIANNI, Marcus MÄNZ et Véronique TATTINI (2002). Retour au travail ! Le workfare comme instrument de réforme. Fribourg : Eds. Universitaires Fribourg Suisse. Coll. Res Socialis.
- CHANIAL, Philippe et Jean-Louis LAVILLE (2002). L'économie solidaire : une question politique. Paris : La Découverte.
- CHATEL, Vivianne et Marc-Henry SOULET (2002). « L'exclusion, la vitalité d'une thématique usée ». Sociologie et sociétés. Vol. XXXIII.2, pp. 175-202.
- CLÉMENT Hélène et Laurent GARDIN (2000). L'entreprise sociale. Les notes de L'Institut Karl Polanyi. Paris : Thierry Quinqueton éd. Site internet : <http://www.thierry-quinqueton-ed.com>

- CLEMENT, Hélène et Laurent GARDIN (2001). Orientations et propositions de modifications législatives pour la France. Synthèse. Paris : CRIDA.
- COLLECTIF MB2 (2001). Pour une économie alternative et solidaire. Paris : Ed. L'Harmattan.
- COLLECTIF DES ENTREPRISES D'INSERTION DU QUEBEC (2000). Information générale. Montréal : Le collectif des entreprises d'insertion du Québec. Site internet : <http://www.collectif.qc.ca>
- COMITÉ NATIONAL DES ENTREPRISES D'INSERTION (CNEI) (2000). L'Économique au Service d'un Projet Social. Paris : CNEI. Site internet : <http://www.cnei.org>
- CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL (2000). Relations État/Secteur associatif. Organisation du partenariat. Cahier 2 : Éléments du cas de Genève. Genève : Conseil Economique et Social. Rapport n° 15. Décembre 2000.
- CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL (2001). Relations État/Secteur associatif. Organisation du partenariat. Cahier 1 : Modèle d'analyse. Genève : Conseil Economique et Social. Rapport n° 15, octobre 2001.
- DAVISTER, Catherine, Jacques DEFOURNY et Olivier GREGOIRE (2003). Les entreprises sociales dans l'Union européenne : un aperçu général. Working paper n°03/11.
- DEFALVARD, Hervé et François LAMBERT (1999). « Acteurs et institutions de l'économie de l'insertion: bilan et perspectives », in : GAZIER, Bernard, Jean-Luc OUTIN et Florence AUDIER (éd.). L'Économie sociale. Formes d'organisations et institutions. Tome I. XIX Journées de l'A.E.S. Paris : L'Harmattan, pp. 35- 47.
- DEFOURNY, Jacques (2001). « Introduction. From third sector to social entreprise », in : BORZAGA, Carlo et Jacques DEFOURNY (éds). The Emergence of Social Enterprise. London/New York : Routledge, pp. 1-29.
- DEFOURNY, Jacques, Louis FAVREAU et Jean-Louis LAVILLE (éds.) (1998). Insertion et nouvelle économie sociale. Paris : Desclée de Brouwer.
- DE GAULEJAC, Vincent et Isabelle TABOADA-LEONETTI (1994). La Lutte des places. Marseille : Hommes et perspectives.
- DELVETERE, Patrick et Bénédicte FONTENEAU (2001). Société civile, ONG, Tiers secteur, Mouvement social et Économie sociale : Conception au Nord, pertinence au Sud ? Louvain : Université de Louvain. Rapport de recherche.
- DEMOUSTIER, Danièle (2001). L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement. Paris : La Découverte & Syros.
- DÉPARTEMENT DE L'EMPLOI, SOLIDARITÉ SOCIALE ET FAMILLE (2004). Évaluation des interventions des entreprises d'insertion. Papier de travail présenté dans le cadre de la rencontre internationale des entreprises d'insertion du Québec organisée par le Collectif des entreprises d'insertion du Québec. Octobre 2004.
- DONZELOT, Jacques (1984). L'invention du social. Paris : Fayard.
- DUNAND, Christophe (2004). Les entreprises d'insertion en Suisse romande : Des expériences nombreuses, un dispositif complexe dans un système politique fédéraliste décentralisé. Papier présenté lors de la première rencontre internationale d'entreprises d'insertion. Montréal, Canada. 18-22 octobre 2004.
- DUPONT, Alain (1994). « Valorisation des Rôles sociaux et Santé mentale : Le rôle de travailleur productif dans l'entreprise sociale ». La revue internationale de la valorisation des rôles sociaux. Vol 1(1).



- EVERS, Adalbert (1990). « Shifts in the Welfare Mix - Introducing a New Approach for the Study of Transformations in Welfare and Social Policy », in : EVERS, Adalbert et Helmut WINTERSBERGER (ed.). Shifts in the Welfare Mix. Frankfurt M./Boulder, Colorado : Campus/Westview, pp. 7-29.
- EVERS, Adalbert (2001). Social enterprises and welfare systems. Paper presented to the International Conference on Social Enterprise: A Comparative Perspective. Trento. December 2001.
- FLEURY, Sarah (1999). « L'insertion par l'économie : genèse d'une politique de l'emploi », in : LORIOL, Marc (éd.). Qu'est-ce que l'insertion ? Entre pratiques institutionnelles et représentations sociales. Paris : L'Harmattan, pp. 55-73.
- FOUREL, Christophe (2001). « Le goût des autres et le capital social : les enjeux de la nouvelle économie sociale », in : FOUREL Christophe (éd.). La nouvelle économie sociale. Efficacité, Solidarité, Démocratie. Paris : La Découverte & Syros.
- FRAGNIERE, Jean-Pierre (1994). « Où va l'aide sociale ? », in : FRAGNIÈRE Jean-Pierre, Jürg H. SOMMER et Antonin WAGNER (éd.). Aide sociale. Lausanne : PNR 29, pp. 11-27.
- GAUTIE, Jérôme (2003), « Marché du travail et protection sociale : quelles voies pour l'après-fordisme ? ». Esprit, n° 299. Novembre 2003, pp. 78-115.
- GERFIN, Michael et Michael LECHNER (2000). Evaluationsprogramm Arbeitsmarktpolitik: Ökonometrische Evaluation der arbeitsmarktlichen Massnahmen. Bern : SECO. Publikationen Arbeitsmarktpolitik. Nr. 7.
- GUYENNOT, Claudel (1998). L'insertion. Discours, politiques et pratiques. Paris : L'Harmattan. Coll. Logiques Sociales.
- HARRIBEY, Jean-Marie (2002). « L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant ». Revue Mouvements. N° 19, pp. 42-49.
- HUNYADI, Mark et Marcus MÄNZ (éds.) (1998). Le travail refiguré. Genève : Ed. Georg, Coll. LUG.
- LALIVE D'EPINAY, R. et J. ZWEIMÜLLER (2000). Evaluationsprogramme Arbeitsmarktpolitik: Arbeitsmarktliche Massnahmen und Anspruch auf Arbeitslosenentschädigung. Bern : SECO. Publikationen Arbeitsmarktpolitik. Nr 6 (03-00).
- LAVILLE, Jean-Louis (1994). L'économie solidaire : une perspective internationale. Paris : Desclée de Brouwer. Coll. Sociologie économique.
- LAVILLE, Jean-Louis (2001). « Les raisons d'être des associations », in : LAVILLE, Jean-Louis et al. (éd). Association, démocratie et société civile. Paris : La Découverte/M.A.U.S.S., pp. 61-140.
- LEMAÏTRE, Andreia, Marthe NYSSSENS et Alexis PLATTEAU (2005). Les entreprises sociales d'insertion par le travail. Papier présenté au Colloque « À la recherche de solidarités ». Charleroi. 18 octobre 2005.
- LIPIETZ, Alain (2001). « Du halo sociétal au tiers secteur : pour une loi-cadre sur les sociétés à vocation sociale ». Christophe Fourel (Ed.). La nouvelle économie sociale. Efficacité, Solidarité, Démocratie. Paris : La Découverte & Syros.
- LIPIETZ, Alain (2001). Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment. Paris : La Découverte & Syros.

- LORIOU, Marc (éd.) (1999). *Qu'est-ce que l'insertion ? Entre pratiques institutionnelles et représentations sociales*. Paris : L'Harmattan.
- LORIOU, Marc (1999). « Qu'est-ce que l'insertion? Propositions pour la formalisation théorique d'une notion pratique », in : LORIOU, Marc (éd.). *Qu'est-ce que l'insertion ? Entre pratiques institutionnelles et représentations sociales*. Paris : L'Harmattan, pp. 7-31.
- MAUREL, Elisabeth (2001). *L'insertion par l'économie, définition du concept*. Site internet : <http://perso.wanadoo.fr/aipies/acteur/inser.htm>
- MEDA, Dominique (1995). *Le Travail, une valeur en voie de disparition*. Paris : Aubier.
- MILLET, Mathias et Daniel TTHIN (2005). *Ruptures scolaires. L'école à l'épreuve de la question sociale*. Paris : PUF. *Le lien social*.
- MOACHON, Eric (2006). *Interventions sociales individualisées et rationalisation de l'action publique. Le cas du chômage*. Projet déposé au FNS (fonds DORE) (1<sup>er</sup> octobre 2006).
- MULFINGER, Albrecht (2005). « Allocution d'ouverture ». Papier présenté au Séminaire européen de réflexion « Le modèle économique de l'entreprise sociale : démocratie, participation et solidarité ». Barcelone. 26 et 27 mai 2005.
- NAVILLE, François (2002). *Motivation et gestion des individus*. Genève : Polycopié. Certificat de formation continue en management des institutions sociales.
- NYSSSEN, Marthe. *Le modèle économique de l'entreprise sociale : démocratie, participation et solidarité*. Papier présenté au Séminaire européen de réflexion « Le modèle économique de l'entreprise sociale : démocratie, participation et solidarité ». Barcelone, 26 et 27 mai 2005.
- OCDE (1999). *Les entreprises sociales*. Paris : OCDE.
- PAUGAM, Serge (1997). *La disqualification sociale : essai sur la nouvelle pauvreté*. Paris : Presses universitaires de France. 4<sup>e</sup> édition mise à jour.
- PESTOFF, Victor A. (1992). « Third Sector and Co-operative Services - an Alternative to Privatization ». *Journal of Consumer Policy*. V. 15. Stockholm: Stockholm University.
- PITTET, Jean-Claude (2003). « Réflexion sur l'insertion socioprofessionnelle de toxicomanes à partir de l'expérience de l'Association du Relais ». *Revue Dépendances*.
- PROCACCI, G. (1993). *Gouverner la misère. La question sociale en France, 1789-1848*. Paris : Seuil, Coll. *L'Univers historique*.
- REMONDI, Laurent (1999). « Représentations du travail et de la pauvreté dans le dispositif RMI », in : LORIOU, Marc (éd.). *Qu'est-ce que l'insertion? Entre pratiques institutionnelles et représentations sociales*. Paris : L'Harmattan, pp. 33- 53.
- REY, Jean-Charles (1999). *GT Fin de Droits OSEO. Concepts d'intervention pour le soutien aux chômeurs en fin de droit*. Sion : Centre de Formation Pédagogique et Sociale de Sion (CFPS).
- RIFKIN, Jeremy (1996). *La fin du travail*. Paris : La Découverte.
- ROSANVALLON, Pierre (1992). *La crise de l'État providence*. Paris : Points.

- SABATIER, Paul A. (1998). « The advocacy coalition framework : revision and relevance for Europe. *Journal of European Public Policy*. 5(1), pp. 98-130.
- SECRETARIAT D'ÉTAT A L'ECONOMIE (Seco) (2000). Évaluation globale de la politique active du marché du travail en Suisse. Berne : Seco.
- SOULET, Marc-Henry (1998). « L'exclusion : usages et mésusages d'un concept ». *Revue suisse de sociologie*. Tiré à part. Zürich : Seismo Verlag. Vol. 24, pp. 431-458.
- TECKLENBURG, Ueli (2000). Rapport sur les évaluations des mesures d'insertion professionnelle ou sociale en faveur des chômeurs en fin de droit ou des bénéficiaires de l'aide sociale. Berne : Conférence suisse des institutions d'action sociale (CSIAS).
- TERZI, L. (2003). A Capability Perspective on Impairment, Disability and Special Needs: Towards Social Justice in Education. Working Paper, presented at the Illinois-Stanford Summer Institute in Philosophy Education.
- TURSI, Armando (1996). *Disoccupazione e lavori socialmente utili. Les esperienze di Stati Uniti, Germania et Italia*. Milano : Angeli.
- VAN PARIJS, Philippe (1996). « De la trappe au socle : l'allocation universelle contre le chômage ». *Revue suisse de science politique*. 2,1, pp. 103-117.
- WEERTS, Laurence (2004). Quatre modèles théoriques pour penser la société civile dans l'ordre juridique international. Bruxelles : Université libre de Bruxelles. Rapport présenté lors du séminaire « Société civile et démocratisation des organisations internationales ». 28 et 29 mai 2004.
- WOLFENBERGER, Wolf (1991). *La Valorisation des Rôles Sociaux : Introduction à un concept de référence pour l'organisation des services*. Genève : des Deux Continents.
- WYSS, Kurt (2000). Évolution des mesures d'intégration de l'aide sociale. Berne : OFAS. Aspects de la Sécurité sociale. Rapport de recherche n° 13/00.
- ZUIN et al. (2002). *Les entreprises sociales: de l'héritage de l'État-providence vers la préfiguration d'un Tiers Secteur d'économie sociale?* Genève: Institut Universitaire d'Etudes du Développement.