

CONTRIBUTION À L'ANALYSE D'UNE FORME SINGULIÈRE D'ENTREPRENEURIAT : le cas des entreprises d'insertion

par

Sylviane Zoonekynd
IAE de Lille (USTL)
CLAREE (UMR CNRS 8020)
IFRESI

Résumé

L'objectif du présent article vise à mettre en lumière une forme d'entrepreneuriat particulière : celle liée à la création d'entreprises d'insertion. Les entreprises d'insertion sont des unités de production de biens et services du secteur concurrentiel, viable économiquement. De fait, elles ont une double mission : il leur faut permettre l'insertion d'individus en difficulté et être une entreprise viable sur le plan économique. C'est sur cette définition que part notre recherche. Ainsi on va chercher à démontrer qu'elles sont inséparable d'une double logique : une logique économique-financière, et une logique d'entrepreneuriat que l'on pourrait qualifier de sociale. On montrera également qu'elle fonctionne sous un double arbitrage : d'une part l'aide de l'Etat par des subventions publiques ou para-publiques, et d'autre part, le fruit des ses activités économiques. Enfin, il nous apparaît clairement que ces entrepreneurs sociaux remplissent une fonction d'innovateur, en ce qui concerne la définition et la mise en œuvre originales de stratégies nécessaires au dialogue et au partenariat avec les institutions privées et publiques.

Dans la plupart des sociétés occidentales, une frontière poreuse, aux limites mal définies, se dessine entre les «intégrés» et les «exclus» (Dubet, 2000). Certes, ce phénomène ne renvoie pas vraiment à une problématique nouvelle. Selon les époques, il a reçu d'autres noms et s'est trouvé géré de façons différentes, avec un regard et une lecture sociétales également autres (voir Castel, 1995). Dans notre contexte socio-historique caractérisé par un chômage structurel de masse durable, son expression singulière s'est accompagnée pourtant d'une certaine banalisation de l'exclusion économique et sociale au cours des quinze dernières années. Certes, la mobilisation associative pour l'intégration au travail des groupes sociaux qui en sont durablement exclus n'est pas un phénomène nouveau. Elle s'ancre, en France, dans « une longue histoire qui suit celle du marché » (Demoustier, 1998 : 47) et celles des défaillances de l'économie dominante, en particulier celles du traitement des besoins non rencontrés par le marché. L'exclusion n'en est pas moins devenue progressivement une notion courante, familière tant elle se retrouve au cœur des discours politiques, des initiatives des pouvoirs publics ou de la société civile (Xiberras, 1994 ; Maisondieu, 1997). Symptôme d'une véritable déstabilisation du corps social, elle serait devenue un «paradigme» (Paugman, 1996), un «opérateur de classement» (Thomas, 1997 ; Schnapper, 1997) à partir duquel notre Société prend conscience d'elle-même et de ses dysfonctionnements.

En France, la conscience politique de la nécessité de combattre ce phénomène de société est telle qu'elle s'est traduite par la promulgation d'une loi d'orientation (N° 98-657 du 29 juillet 1998), faisant de la «lutte contre les exclusions un impératif national fondé sur le respect de l'égalité de tous les êtres humains et une priorité de l'ensemble des politiques publiques de la nation» (article 1er), qui affichait un triple objectif 1) d'harmonisation du secteur de l'insertion par l'économie par la redéfinition de son cadre d'action 2) de renforcement de l'accompagnement financier de l'Etat 3) et de la territorialisation de la politique publique. La création par décret du conseil national de l'insertion par l'activité économique (décret N° 91-422 du 7 mai 1991) et des comités départementaux (décret N° 99-105 du 18 février 1999), la promulgation de tout un arsenal juridique fournissant des éléments de cadrage de la définition et des conditions de gestion des structures d'insertion par l'économie (Loi d'orientation N° 98-657 du 29 juillet 1998, décret N° 99-107 du 18 février 1999, décret N° 2000-502 du 7 juin 2000, etc.) témoignent, à la fois, de l'initiative volontariste des politiques publiques en vue d'enrayer ce phénomène lourd de conséquences sociales et de la nécessité des pouvoirs publics de se donner les moyens de garantir le respect du projet social de ces structures situant clairement les conditions de leur intervention économique dans le champ concurrentiel (conventionnement par la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP), agrément des publics par l'ANPE, pilotage local assuré par les conseils

départementaux de l'insertion par l'activité économique). A ce titre, la dimension structurante des forces institutionnelles illustre dans quelle mesure le droit et l'action des pouvoirs publics peuvent être vus comme un langage de société qui condense une large part de l'imaginaire social et des grandes représentations dont les discours normatifs tirent leur cohérence (voir Le Goff, 2004).

Dans ce cadre, l'insertion par l'économique ambitionne de devenir une voie et un vecteur de recomposition du lien social qui vise, selon le Ministère de l'emploi et de la solidarité (2000 : 1), à « offrir aux personnes en situation d'exclusion la possibilité de bénéficier d'un véritable contrat de travail en milieu productif et d'un retour rapide à un statut social et professionnel ». En effet, quelles que soient les controverses et polémiques entourant la place actuelle et future du travail dans notre civilisation, la montée et le durcissement du chômage d'exclusion (ou de longue durée) illustrent l'incapacité des formes « classiques » d'intégration sociale par le travail à jouer leur fonction socialisatrice auprès de certaines catégories de la population (Perret, Roustang, 1993). Face à la montée massive de l'exclusion, et pour tenter de l'enrayer, tout un arsenal de mesures et d'initiatives visant à favoriser l'insertion et la réinsertion des exclus par l'économique s'est développé (voir Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, 2000). Dans cette mosaïque, l'entreprise d'insertion (notée EI dans la suite du texte) représente une expression singulière de cette volonté de lutter contre la mise au ban de populations fragilisées, « des personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières », selon la terminologie proposée par l'article 11 de la loi de lutte contre les exclusions. En fait, les EI sont l'une des quatre styles de structures qui composent, selon la législation en vigueur, le secteur de l'insertion par l'activité économique avec les associations intermédiaires, les entreprises de travail temporaire d'insertion et les chantiers d'insertion (DARES, 2003). A l'inverse des sociétés commerciales traditionnelles, leur originalité tient à leur capacité à relier l'insertion à une activité professionnelle et économique (Ballet, 1997). Nous souhaiterions montrer dans cet article que la création des EI, et plus généralement des structures d'insertion par l'économique, est inséparable d'un projet et d'une démarche entrepreneuriale souvent portée par un individu. En effet, comme le notent Jacques Defourny, Louis Favreau et Jean-Louis Laville (1998 : 25), « l'insertion par l'économique, contrairement au traitement social du chômage, repose sur une dimension entrepreneuriale qui aide à éviter les ornières du travail occupationnel ». Placé à l'intersection parfois conflictuel des programmes publics et des initiatives locales, ce phénomène s'appuie sur une forme singulière d'entrepreneuriat pouvant être qualifié de social qui reste, somme toute, encore peu étudié dans la littérature. Pour appuyer notre démonstration, nos développements s'articuleront autour de deux parties. La première sera consacrée à la présentation des contours de cette forme d'entreprise hybride au carrefour de l'économique et du social. La seconde s'attachera à signifier la dimension entrepreneuriale à l'initiative de la création de ces formes organisationnelles pouvant être qualifiées d'économie sociale.

1. L'EI : une forme organisationnelle aux contours mal définis

1.1. Vers une délimitation du cadre institutionnel de l'EI

La définition de l'EI reste inséparable de ce que recouvre la notion d'insertion. Or, celle-ci, malgré l'effervescence théorique qui l'entoure, n'en reste pas moins polysémique et renvoie à des niveaux d'analyse multiples (Zoonekynd, 2000). Sans entrer dans les arcanes d'un débat qui dépasserait notre propos, nous pouvons noter qu'elle se lit à différents niveaux : professionnel, social ou économique (ou par l'activité économique). Ces différentes expressions correspondent en fait à trois champs institutionnels irréductibles les uns aux autres, mais largement interdépendants (Defalvard, Lambert, 1999). En s'appuyant sur une immersion directe dans le travail, l'EI se situe de manière privilégiée dans le champ de l'insertion par l'activité économique. Celui-ci désigne l'ensemble des mesures et dispositifs visant à améliorer l'employabilité de personnes en difficulté socio-professionnelle à travers une insertion par le travail. Elle est définie par son objet de façon tout à fait explicite par l'article L.322-4-16 du code du travail (repris dans l'article 11 de la loi N° 98-657 du 29 juillet 1998) en ces termes : « L'insertion par l'activité économique a pour objet de permettre à des personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières, de bénéficier de contrats de travail en vue de faciliter leur insertion sociale et professionnelle. Elle met en œuvre des modalités spécifiques d'accueil et d'accompagnement ». Cette définition n'enferme pas les publics concernés dans des critères administratifs pré-établis, mais traduit toutefois, en filigrane, l'importance du cumul des difficultés limitant les possibilités d'accéder au marché du travail. Elle se nourrit explicitement d'une conception fonctionnaliste et instrumentale de l'insertion appréhendée « comme un dispositif s'adressant à des personnes à normaliser en vue d'une adaptation à la vie professionnelle et sociale » (Loriol, 1999 : 11).

Dès lors qu'elle s'appuie sur la création de structures, l'insertion par l'économie s'inscrit dans un vaste programme au carrefour des politiques et mesures d'aide à l'emploi, et de création d'emploi et d'entreprise. Elle se trouve également à la croisée entre initiatives locales et politiques publiques (Defourny, Favreau, Laville, 1998). Quelques chiffres prennent la mesure du phénomène. En 2002, on recensait, sur le territoire national, 856 entreprises d'insertion qui employaient près de 12310 salariés embauchés (DARES, 2003). A ces chiffres s'ajoutent toutes les structures d'insertion par l'économie échappant aux statistiques qui n'ont pas le statut d'EI, mais effectuent pourtant les mêmes missions (structures employant des salariés sous contrat de professionnalisation et n'ayant pas, à ce titre, besoin d'agrément par la DDTEFP). Ce constat quantitatif ne suffit pourtant pas à rendre compte du phénomène. Il suscite pourtant naturellement de multiples questions : Qu'est-ce qu'une EI ? Quelles sont ses finalités, ses spécificités organisationnelles, gestionnaires ou institutionnelles ? Qui sont les acteurs qui la composent et avec lesquels elles interagissent ? Autant de questions qui vont permettre de comprendre cette organisation et d'appréhender la mesure de son intégration dans le domaine de l'entrepreneuriat et dans le champ de l'entrepreneuriat social.

Avant d'y répondre au moins partiellement, il convient de rappeler le contexte institutionnel des EI. Celles-ci sont en fait une traduction socio-organisationnelle des mesures d'insertion par l'économie. En ce sens, pour reprendre la formule de Norbert Granget, les acteurs de l'EI sont des «formateurs à la norme» (Granget, 1996) dont le projet vise à recomposer un espace de socialisation professionnelle pour des populations privées de travail ou qui n'y ont jamais accédé. Ils contribuent en effet à reconstruire les conditions nécessaires à un processus de (re)construction de l'identité sociale et professionnelle de ces personnes pour lesquelles l'intégration et l'adaptation unilatérales à un univers normatif substantiel (règles, conventions, contraintes, etc. du monde du travail) sont peu, voire souvent pas, envisageables dans les circuits «traditionnels». Cette forme d'insertion procède d'une forme «d'hétéro-insertion», l'individu étant pris en charge par une structure. Il convient de la distinguer très nettement des formes d'assistance ou de gestion sociale des exclus dénuées de véritables programmes de réinsertion ; l'autonomie de l'individu étant recherchée par sa mise en situation de travail et d'interaction socio-professionnelle dans des conditions réelles (Ballet, 1997 : 58-59).

De manière plus formelle, les EI peuvent se définir comme «des unités de production qui ont pour objet spécifique l'insertion sociale et professionnelle de personnes en difficultés par l'exercice d'une ou de plusieurs activités»¹. Quelle que soit leur forme juridique (association ou société commerciale), elles se définissent tout à la fois par :

- 1) la nature du public accueilli. Il s'agit de personnes en difficulté d'insertion, au sens de l'article 11 de la loi N° 98-657 du 29 juillet 1998, selon les exigences normatives et conventionnelles de marché du travail (personnes relevant de la protection judiciaire de l'enfance, bénéficiaires du RMI ou l'ASS, jeunes en grandes difficultés, personnes prises en charge par l'aide sociale, personnes toxicomanes ou sortant d'incarcération, etc.) qui signent avec l'EI des contrats aidés (initiative-emploi, d'orientation, etc.). Celles-ci sont généralement adressées aux EI par des organismes du secteur de l'action sociale, de la santé, de la justice et des services de l'emploi et de la formation². Selon la DARES, 88.4 % des personnes avant leur embauche dans une EI sont inscrits à l'ANPE, dont près de 55 % depuis plus d'un an (DARES, 2003). Afin que l'employeur puisse bénéficier des exonérations de charges sociales, les publics accueillis doivent faire l'objet d'un agrément délivré par les services de l'ANPE (décret 99-106 du 18 février 1999) et d'un conventionnement avec l'Etat (loi N° 98-657 du 29 juillet 1998). Les embauches réalisées dans le cadre de contrats de professionnalisation ne sont pas soumises à l'obligation d'agrément des personnes par l'ANPE et n'ouvrent pas droit aux aides spécifiques réservées aux EI.
- 2) un projet social explicite. Il aspire à favoriser l'insertion économique et sociale de ces personnes à travers un contrat de travail à durée déterminée et une pédagogie appropriée (moyens utilisés, suivi personnalisé, etc.). Selon une étude réalisée par la DARES en 2002, 34.1 % des personnes ayant quitté une EI trouve un emploi salarié et 20.6 % reste au chômage (DARES, 2003).
- 3) ses conditions de fonctionnement. La production de biens et services liée à la commercialisation des activités le sont dans les mêmes conditions juridiques, réglementaires, etc. que les entreprises «traditionnelles» (respect de la fiscalité afférente, des règles sociales obligatoires, etc.). Ces ressources doivent couvrir les dépenses de fonctionnement de l'entreprise. Le financement de la prestation sociale fait l'objet d'attribution de subventions publiques et parapubliques de diverses natures et de l'exonération du paiement de certaines cotisations patronales dans les limites prévues par la loi.

¹ Définition proposée par l'Union Régionale des Entreprises d'Insertion du Nord/Pas-de-Calais - voir le site internet <http://www.ureincp.org>.

² En 1998, 64 % de ces salariés avaient plus de 26 ans, 31 % sont bénéficiaires du RMI et 47 % avaient un niveau de formation N VI. 92 % des EI recrutent sur prescription sociale, 51 % sur candidatures libres et 20 % pratiquent la recherche terrain - Source <http://www.unei.org>.

Selon l'avis N°94-A-01 du Conseil de la concurrence paru dans le Bulletin Officiel du 5 janvier 1994, les EI présentent les caractéristiques suivantes :

- 1) elles produisent des biens et des services destinés au marché dont la vente constitue l'essentiel de leurs ressources³ ;
- 2) elles ne sont pas cependant créées pour valoriser ou rémunérer un capital, mais pour répondre à un besoin social, tout en ayant l'obligation de fonctionner dans des conditions propres à assurer leur viabilité économique ;
- 3) elles doivent maintenir leur équilibre financier, mais elles peuvent bénéficier d'aides publiques. Celles-ci sont destinées notamment à compenser les surcoûts d'encadrement et la moindre productivité de leurs salariés en insertion ;
- 4) elles sont soumises à la législation sociale en matière de rémunérations et leurs salariés perçoivent au moins le SMIC. Par ailleurs, ceux-ci ne peuvent pas rester dans l'entreprise au-delà d'une durée maximale de 24 mois (le contrat de travail pouvant être renouvelé deux fois dans la limite de ces deux ans).

Leur fonction économique provient donc de leur activité productive et commerciale exercée dans des conditions comparables aux entreprises commerciales de l'économie marchande, mais dans des secteurs très ciblés. A ce titre, leur viabilité économique et marchande apparaît être une condition sine qua non pour la réussite du projet d'insertion (Defalvard, Lambert, 1999). Ces deux fonctions se rejoignent dans une vocation unique laquelle s'articule autour de la lutte contre l'exclusion des populations les plus éloignées du marché du travail. Protégées dans la mesure où les contraintes productives sont moins fortes que pour les entreprises classiques, et cependant soumises aux aléas de l'offre et de la demande, les EI offrent ainsi la possibilité à certaines catégories de salariés de (re)prendre appui en situation réelle dans le monde du travail. A ce titre, les bases juridiques et sociales sur lesquelles s'appuie l'EI, trouvent leur origine dans le salariat.

Les EI se définissent donc avant tout par la nature de leurs objectifs et les spécificités de leur cadre institutionnel de fonctionnement (Vienney, 1994). En spécifiant l'inscription de l'économie dans des règles socio-organisationnelles régissant ces structures, ce dernier repose sur un souci d'intégration des dimensions économique et sociale dans leur démarche productive, en permettant de compenser les effets d'exclusion liés au fonctionnement de l'économie de marché. Simultanément unités de production et prestataires de services, d'accueil et de formation de public en difficulté, leur vocation repose sur un véritable encastrement du social et de l'économique à travers la «réconciliation» de deux univers et de deux ordres bien distincts. En suivant le cadre de la sociologie économique proposée par Mark Granovetter (2000), le projet institutionnel des EI démontre l'existence d'autres finalités (sociale, humaniste, éthique, etc.) parallèlement à la finalité économique proprement dite de l'action. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles ne soient pas tirillées entre des logiques multiples et contradictoires (Dees, 2003). Mais leur finalité n'en reste pas moins animée par la traduction organisationnelle d'un souci d'articulation et d'inscription de l'économique et du social.

1.2. L'articulation de l'économique et du social dans le contexte de l'EI

Si les institutions économiques peuvent être analysées comme des construits sociaux (Granovetter, 1994), la géographie des disciplines a largement contribué à distinguer deux ordres ou univers :

- l'univers économique traditionnellement référé à la libre entreprise dans une économie de marché ;
- l'univers politique, désignant l'espace de l'intérêt général, des libertés constitutionnellement reconnues et organisées par l'État.

Chacun de ces deux univers étant régi par des principes propres et distincts, la répartition des rôles a longtemps semblé claire entre, d'une part, l'entreprise ayant pour vocation la création de valeurs dans une logique capitaliste, et, d'autre part, l'État, qui, sous sa forme contemporaine, assure la cohésion sociale et institutionnalise le principe de solidarité. L'EI procède d'une hybridation entre ces deux logiques du marché et de l'Etat.

D'un côté, elle inscrit son action dans une logique adaptative au mode de production marchand et au champ concurrentiel à travers une forme «d'isomorphisme institutionnel» (Enjolras, 1996) avec les «entreprises traditionnelles» (Defalvard, Lambert, 1999). A ce titre, elle intègre tout un ensemble de dimensions communes avec ces dernières, à savoir : la rentabilité, une qualité de production, une gestion administrative et juridique du lien salarial (contrats de travail, fiches de paie, etc.), un système de contraintes et de contrôle managérial (existence de rapports hiérarchiques, d'horaires fixes et déterminés, ...), etc. (Zoonekynd, 2000). Indépendamment des aides de l'Etat, la viabilité du projet économique est une condition sine qua non de l'existence et de la survie de l'EI. Elle fait d'ailleurs l'objet d'une vérification lors du conventionnement (ou d'un avenant à une convention pluriannuelle) de l'EI par la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP).

³ Ce qui n'est pas forcément vrai dans la réalité, les subventions directes ou marchés publics pouvant représenter un part significative de leur ressources financières.

De l'autre, elle bénéficie d'aides de l'Etat (exonération totale de cotisations patronales dans la limite de la rémunération ou de la partie de la rémunération égale au SMIC (lettre circulaire N° 98-100 du 21 octobre 1998), aide au poste (arrêté du 25 octobre 2002), etc.) suite à la conclusion d'une convention annuelle ou pluri-annuelle avec la DDTEFP et pour les salariés dont l'embauche a fait l'objet d'un agrément préalable de l'ANPE. Ces aides étatiques ne sont pas les seules auxquelles peuvent prétendre les EI. Elles peuvent également percevoir d'autres financements publics de la part du fonds social européen, du fonds départemental de développement de l'insertion, des collectivités territoriales⁴ ou encore des services de l'Etat (comme, par exemple, l'appui social individualisé de la DDASS) pour faire face aux surcoûts engendrés par l'encadrement pédagogique de leurs salariés⁵. De plus, en prenant certaines libertés interprétatives avec le code des marchés publics, elles obtiennent également, sous la forme de subventions déguisées, des marchés protégés de la part de certaines collectivités locales ; marchés qui leur assurent parfois plus de 50 % de leur volume d'activité annuel (et sans lesquels, souvent, elles ne pourraient survivre).

En fait, le champ institutionnel des EI recouvre les trois mécanismes « of Institutional Isomorphic Change » identifiées par Paul DiMaggio et Walter W. Powell (1983), à savoir :

- L'isomorphisme coercitif : L'activité des EI s'inscrit en relation avec un ensemble de dispositions législatives qui encadrent les règles de conventionnement et d'agrément des EI (loi N° 98-657 du 29 juillet 1998 ; décret N° 99-107 et 99-105 du 18 février 1999 ; décret N° 2000-502 du 7 juin 2000 ; circulaire DGEFP N° 2001/17 du 26 juin 2001, etc.), de financement des postes d'insertion (circulaire DGEFP N° 2001/18 du 3 juillet 2001) ou encore d'accès aux marchés publics (décret N° 2001-310 du 9 mai 2001). Le poids des financements ou des marchés publics pour ces structures d'insertion est tel qu'elles ne peuvent occulter cet espace de régulation normative de leurs activités. A ce titre, comme le notent Paul DiMaggio et Walter W. Powell (1983 : 150), « the existence of a common legal environment affects many aspects of an organizations's behavior and structure ».
- Les pressions normatives : Le Comité National des Entreprises d'Insertion, qui représente 60 % des l'offre d'insertion des entreprises d'insertion par la production, s'est engagé dans une démarche qualité de labellisation des pratiques sociales, au travers de son label QUALIREI qui vise à apporter la garantie et la transparence des pratiques sociales développées dans les EI. Ce label marque l'importance accordée à la professionnalisation définissant une base légitime des activités des EI. Les conditions d'adhésion à ce comité (transmission des rapports d'activité, des bilans et comptes d'exploitation, dossier conventionnement, etc.) contribuent également à définir les conditions d'une légitimité de cette instance dans la représentation de ses adhérents et procurer un signal sur le professionnalisme de ces structures en mal de légitimité par rapport aux acteurs institutionnels du monde marchand.
- Les process mimétiques : Les isomorphismes normatif et coercitif conditionnent les formes d'institutionnalisation des pratiques de gestion interne et externe des EI et tendent à leur faire adopter des comportements similaires en vue de renforcer leur légitimité vis-à-vis du champ organisationnel dans lequel elles s'inscrivent, et notamment des parties prenantes jouant un rôle significatif dans la production des règles du jeu institutionnalisées.

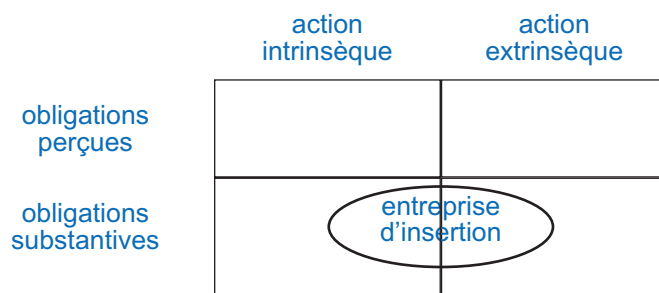
On retrouve ainsi une configuration singulière de pressions institutionnelles qui encadrent naturellement les démarches entrepreneuriales portées par les créateurs de structures d'insertion par l'économique dans un maillage serré de dimensions normatives et réglementaires pouvant réduire la diversité des formes d'entrepreneuriat (voir également DiMaggio, Anheier, 1990 ; Euske, Euske, 1991). Loin de s'inscrire dans un vide social, l'entrepreneuriat social apparaît au contraire enserré dans une pluralité de cadres institutionnels au carrefour de l'initiative privée et de l'action publique.

En rupture avec cette coupure entre l'économique et le social, l'EI marque ensuite une extension de la responsabilité sociale de la firme qui se réfère, dans une vision très large, aux obligations de la firme vis-à-vis de la société et plus particulièrement vis-à-vis des parties prenantes (Carroll, Schwartz, 2003 ; Smith, 2003). Elle peut se définir « as the firm's consideration of, and response to, issues beyond the narrow economic, technical, and legal requirements of the firm (to) accomplish social benefits along with the traditional economics gains which the firm seeks » (Davis, 1973 : 313). Cette notion, déjà ancienne, ne peut s'appliquer stricto sensu à l'EI. En effet, elle est généralement réservée aux firmes commerciales exerçant leurs activités dans le secteur marchand, avec un usage pouvant parfois être fortement teinté d'instrumentalisme (voir McWilliams, Siegel, 2001) voire de cynisme (Kitching, 2003). Cette délimitation de son champ empirique d'application n'atténue pas pour autant son pouvoir théorique en vue de donner une intelligibilité aux engagements sociaux et sociétaux de l'EI. A ce titre, la responsabilité sociale de l'EI se retrouve dans les quatre catégories

⁴ Par exemple, le Conseil Général de Haute Loire accorde au EI des aides au poste occupé par des bénéficiaires du RMI ou encore une aide au démarrage pour les associations d'insertion.

⁵ Ce soutien financier ne peut être envisagé ou maintenu que pour les structures satisfaisants aux critères essentiels de viabilité économique (solvabilité des marchés, situation financière équilibrée, etc.).

proposées par A. B. Carroll (1979) dans son modèle théorique classique de la performance sociale, à savoir une responsabilité économique (sans laquelle le projet social n'est pas viable), légale (respect des législations en vigueur), éthique (respect de la chartre des EI proposée par la Comité national des EI) et discrétionnaire (valeurs humanistes portées par les dirigeants, etc.) ; niveaux de responsabilité « actés » dans une philosophie de réponse proactive par rapport aux populations en très forte difficulté d'insertion. Dans la même veine, Donna J. Wood (1991) propose trois niveaux d'analyse de la responsabilité sociale des entreprises : institutionnel (légitimité et obligations génériques de la firme), organisationnel (responsabilité publique, spécificités de la firme et relations avec l'environnement) et individuel (discrétion managériale des acteurs organisationnels). Ces trois niveaux d'application se révèlent également pertinents pour cerner les contours de la responsabilité sociale des EI. En fait, en reprenant la taxinomie proposée par Tim Kitchin (2003), la responsabilité sociale des EI apparaît à la fois substantive (car légitimant l'existence même de la structure) et simultanément intrinsèque et extrinsèque (c'est-à-dire orientée à la fois vers les parties prenantes directes et indirectes).



Face à la crise de l'Etat Providence (Donzelot, 1994 ; Ewald, 1996), l'EI constitue enfin une réponse à la nécessité d'encadrer au sein de la société civile des espaces d'échange et de solidarité en dehors des pôles que sont le marché et l'Etat (Rosanvallon, 1992, 1995) dans un contexte de déliaison sociale (Sue, 2001). Liées à la spécificité de leurs fonctions sociale et citoyenne vues ici comme une source de recomposition du lien social (Schnapper, 2000), elles sont une forme d'expression et de réalisation de la solidarité collective avec les personnes « marginalisées » en évitant le développement de comportements passifs et dépendants. Elles appuient au contraire leur action sur la mise en situation d'expérimentation et de production en situations professionnelles réelles et comparables à celles rencontrées dans les entreprises « traditionnelles ». A ce titre, elles permettent de faire évoluer le lieu de traitement de l'exclusion du politique vers le monde économique. On peut dire, comme l'avance E. Archambault (1996) à propos du secteur associatif, que l'EI agit à partir du principe de « subsidiarité inversée », c'est-à-dire qu'elle comble une défaillance étatique de traitement du chômage et intervient sur un domaine que ni l'Etat ni les entreprises traditionnelles ne peuvent investir en raison de la spécificité même de ce type d'action et de la « lourdeur » qu'elle entraînerait pour les uns comme pour les autres. En ce sens, elle apparaît comme un intermédiaire qui permet de combler un « trou structural »⁶ entre le monde du travail (les entreprises classiques) et les publics en difficulté d'intégration professionnelle. L'EI représente ainsi une réponse à un échec du marché⁷ (market failure), pouvant se caractériser « by the presence of obstacles to transactions that, if implemented, would move the economy to a more efficient allocation of goods and service » (Dean, McCullen, 2002 : 2), qui constitue une opportunité entrepreneuriale ne pouvant être saisie par les acteurs du secteur marchand (voir Holtmann, 1988 ; Dean, McCullen, 2002).

En d'autres termes, leur fonction sociale procède de l'accueil de travailleurs victimes de « faillite sociale » (Mannoni, 2000) ou dotés d'un capital social, économique ou culturel particulièrement pauvres et qui ne sont pas susceptibles d'être recrutés par le secteur marchand privé, y compris en recourant à des contrats aidés⁸, « peu enclin à se préoccuper des actifs peu productifs à court terme et plutôt prêt à externaliser les activités peu rentables » (Demoustier, 1998 : 47). En reliant directement l'insertion au salariat, elles offrent à ces personnes la possibilité de bénéficier, pour une période « théoriquement » limitée dans le temps, d'une adaptation ou d'une réadaptation à l'activité professionnelle dans un milieu productif, en vue de leur permettre d'accéder dans les meilleures conditions possibles au marché de l'emploi (Vienney, 1994). Les modifications attitudinales et comportementales des salariés s'appuient sur une forme de socialisation organisationnelle, dans le sens donné à ce terme par Charles Feldman (1981). Celle-ci insiste sur l'intériorisation ou l'appropriation progressive des normes et conventions du monde industriel et marchand (respect des horaires, justification des absences, achèvement du travail demandé) et l'obtention de « gratifications » liées au salaire, à la conquête d'une indépendance existentielle (logement, par exemple), à la confiance en soi acquise ou retrouvée, etc. (Eme & alii, 1992).

⁶ Selon R. S. Burt (1992), un trou structural est un vide entre contacts non redondants. Dans une situation de marché imparfait, l'absence de relations entre individus (les « trous » dans la structure du marché) peuvent rendre ces individus inconscients des apports qu'ils représentent les uns pour les autres. Les absences de relations (les trous structuraux) représentent ainsi des opportunités entrepreneuriales de se poser en intermédiaire contrôlant le flux d'information et la coordination des actions entre les acteurs se trouvant de part et d'autre de ce trou.

⁷ Sur la théorie de échec de marché (Theory of Market Failure), voir notamment Tomanoff, 1984.

⁸ Circulaire N° 54/91 du 30/12/1991 du Ministère du travail, de l'emploi et de la solidarité.

2. Entreprendre en économie sociale : le cas des EI

Nous avons proposé ailleurs d'apprécier dans quelle mesure l'EI constitue réellement une entreprise au sens gestionnaire et économique du terme (Zooneynd, 2000). Nous n'y reviendrons pas sur ce point. Nous allons plutôt chercher à apprécier le positionnement théorique de l'EI par rapport au champ de l'entrepreneuriat. Ce questionnement requiert, au préalable, de définir les contours de l'économie sociale, l'entrepreneuriat social pouvant être considéré comme une forme spécifique d'entrepreneuriat dans ce nouveau territoire de l'économie.

2.1. L'économie sociale : un clair-obscur

L'engouement transfrontalier (Jeantet, 1999) pour le thème de l'économie sociale depuis deux décennies ne peut occulter les difficultés qui entourent la délimitation de ce concept. En effet, «la même étiquette a déjà couvert la même et d'autres marchandises au cours d'un siècle et demi» (Desroche, 1983 : 13). La dimension historique du concept apparaît donc comme une première source de difficulté (voir Demoustier, 2001). En effet, ce thème n'est pas une création contemporaine. A l'image du serpent de mer, il réapparaît de manière récurrente, presque cyclique, au gré des conjonctures, des enjeux sociaux, politiques et sociétaux. apparue dès l'Exposition Universelle de 1867, ce concept peut se situer dans le dernier tiers du XIX^{ème} siècle (Gueslin, 1998). Ainsi, Gide et Walras parlaient déjà «d'économie sociale». En fait, de nombreux penseurs et hommes d'action ont cherché à définir les contours de ce «tiers-secteur». Initialement, ce terme était utilisé pour se démarquer d'une science économique dominante fortement teintée par la théorie Standard et des préoccupations purement économiques laissant en suspens les aspects moraux ou sociaux liés aux «progrès économiques» (Bidet, 2000). «L'économie sociale consistait alors à introduire de l'éthique dans l'économie politique pour concilier justice et équité (Gide, 1905), à intégrer les problèmes sociaux dans l'économie politique (Walras, 1896)» (Bidet, 2000). Danièle Demoustier (2001) identifie cinq phases qui ont marqué l'histoire de l'économie sociale de la fin du XVIII^{ème} siècle aux années 90. A cette histoire séculaire ponctuée de crises marquant ses transformations s'ajoute la multiplicité des courants de pensée qui lui ont donné son «assise théorique». Selon André Gueslin (1998), ses référents se situent au confluent de quatre courants, à savoir : le socialisme, le christianisme social, le solidarisme et le libéralisme. Quoi qu'il en soit, les raisons du renouveau contemporain de l'économie sociale et/ou solidaire ne manquent pas : réponse à de nouveaux besoins liés à l'évolution socio-démographique de la société, recherche d'une alternative à l'économie concurrentielle, infirmerie des excès du capitalisme libéral, les interprétations, plus complémentaires qu'opposées, sont multiples (Boncler, Hlady-Rispal, 2003).

Dans cette perspective, des travaux récents tentent de renouveler les approches de l'économie sociale «traditionnelle». L'idée d'une «nouvelle économie sociale» est avancée par Favreau (1997) «pour désigner de nouvelles initiatives à la fois «nouveaux acteurs, réponses à de nouvelles demandes et nouveaux modes d'organisations»» (Bidet, 2000). Par extension, certains mettent en évidence de nouvelles branches de l'économie sociale (Audier, Gazier, Outin, 1999), au risque peut-être de lui faire embrasser des territoires très diversifiés ayant des points communs plus ou moins lâches. Ainsi H. Defalvard et F. Lambert (1999 : 120), insistent sur l'appartenance à l'économie sociale du champ de l'insertion par l'activité économique, qui «se fonde sur le repérage des logiques des institutions, des organisations et des salariés qu'il abrite». La perspective proposée par D. Demoustier (2001) présente une position comparable. Cette «nouvelle économie sociale» se décline dans des relais institutionnels et organisationnels qu'est l'entreprise d'économie sociale (EES) (Defourny, Develter, 2000). Celle-ci inclut des formes organisationnelles multiples par leurs configurations, leurs activités ou leurs dimensions ; mutuelles, associations et coopératives (Vienney, 1994) constituent les formes les plus traditionnelles. Mais on y retrouve également quelques «cas limites», ou pour les moins hybrides, comme les entreprises d'insertion dont le frottement permanent avec l'économie lucrative brouille les jeux de piste.

Les EES sont sensées répondre à quatre types de critères pour être reconnues comme telles :

- « 1. finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que profit ;
2. autonomie de gestion ;
3. processus de décision démocratique ;
4. primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.» (Defourny, Mertens, 1999).

Ces critères rejoignent partiellement la définition de l'économie sociale retenue par André Gueslin (1998 : 137) qui la voit «composée d'organismes producteurs de biens et de services, placés dans des situations juridiques très diverses, mais au sein desquels la participation des hommes résulte de leur libre volonté, où le pouvoir n'a pas pour origine la détention du capital et où la détention du capital ne fonde pas l'affectation des profits». Cette vision normative ne peut occulter l'absence de consensus qui entoure la délimitation stricte et univoque des critères permettant de fixer les frontières de ce nouveau territoire. En effet, il est délicat de vouloir généraliser les formes, les statuts, les principes de l'économie sociale

à l'ensemble du secteur. Même si certains le regrettent (voir Moreau, 1995), ils souffrent d'exception en fonction de contextes locaux dans lesquels ils s'intègrent. On peut toutefois s'interroger sur la pertinence de certains regroupements sous l'appellation d'économie sociale. Ainsi, T. Jeantet (1995) y regroupe les associations, des coopératives agricoles, de production, d'entrepreneurs, d'usagers et de crédit, mais aussi des mutuelles d'assurance et de prévoyance et de santé. Que des coopératives de crédit, comme le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel et la Banque Populaire, puissent apparaître dans le champ de l'économie sociale laisse tout de même songeur. Ne risque-t-on pas d'assister à une «dérive économiste» (Laville, 1995) sous le couvert de délimitation historique trop étroite des concepts ?

En accord avec J.-L. Laville, nous pourrions dire que les entreprises d'économie sociale procèdent historiquement d'un encastrement (embeddedness – Granovetter, 2000) de type politique résultant de la rencontre entre les pouvoirs publics et des initiatives particulières d'acteurs sociaux (Laville, 2000), afin, entre autres, de combler un manque, tant au niveau des pouvoirs publics que celui du secteur marchand. Elle intègre donc des éléments marchands (revenus commerciaux), non marchands (subventions étatiques, régionales, etc.) et non monétaires (le capital social du dirigeant par exemple) (Evers, 2000) « dans une perspective d'entrepreneuriat social ou collectif » (Defourny, Favreau, Laville, 1998 : 35). Au regard de ce critère, les EI semblent avoir de nombreux points communs avec les entreprises d'économie sociale. L'appréciation de l'appartenance des EI à ce champ reste contingente aux critères de délimitation de celui-ci. Ainsi, de nombreux auteurs assimilent ces « entreprises à vocation sociale » (Ballet, 1997/a) à des entreprises d'économie sociale (Vienney, 1994 ; Defourny, Favreau, Laville, 1998 ; Defalvard, Lambert, 1999), c'est-à-dire des entreprises respectant les valeurs et principes qui régissent ce tiers-secteur. Pourtant, certains arguments peuvent être avancés pour soutenir le contraire (Ballet, 1997, 1997/a), en raison notamment de l'hétérogénéité du monde des EI. Au regard des critères de délimitation de l'économie sociale, la question de la participation des salariés au contrôle et à la gestion de l'EI reste le critère le plus significatif pouvant l'écarter de ce tiers-secteur. La démocratie industrielle se heurte, ici comme ailleurs, aux impératifs de régulation dont J.-D. Reynaud (1988) propose une lecture pouvant s'adapter aux EI.

Toutefois, les EI conjuguent une double orientation intimement liée, à savoir la prospection de nouveaux gisements d'emplois ou de nouvelles formes d'activité, et l'inscription de l'activité économique dans une fin qui n'est pas limitée à des calculs rationnels de gains individuels mais revêt une dimension citoyenne – terme galvaudé s'il en est - ou d'intérêt public (Defalvard, Lambert, 1999). Ici se dessine une différence fondamentale avec les entreprises classiques. En effet, dans les EI, « la fonction économique n'est qu'un moyen de réaliser la vocation sociale » (Ballet, 1997 : 48). C'est-à-dire que l'action économique est encadrée dans des règles sociales qui régissent la forme de production des EI et entourent les conditions de l'accompagnement social et professionnel des exclus. Leur mission d'insertion par l'économique ne peut se laisser appréhender à partir de cette logique économique et des performances qui lui sont associées, seraient-elles croisées avec une évaluation du travail social. En d'autres termes, l'efficacité organisationnelle, vue comme une norme de performance liée aux valeurs des personnes et des groupes de pression (Morin Savoie, Beaudin, 1994), ne peut se réduire à des paramètres économiques et financiers, mais reste inséparable de la vocation des EI. A ce titre, l'analyse comparative des formes institutionnelles (en vue d'évaluer les avantages respectifs des modes d'organisation des transactions – voir Coase, 1988 ; Williamson, 1994), ne permet pas de justifier l'existence des EI comme structure de gouvernance. A l'inverse de l'approche coasienne, la création d'une EI ne résulte pas d'un mécanisme économique (réduction des coûts de transaction), mais reste inséparable d'une intention entrepreneuriale, inhérente à toute forme d'activité entrepreneuriale (Bird, Jelinek, 1988), au service d'un projet social et inséparable d'un contexte institutionnel spécifique.

2.2. EI et entrepreneuriat social

L'insertion par l'économique résulte d'un champ de tensions entre programmes publics et initiatives locales, ces dernières apportant alors un élément n'existant pas ou peu dans les programmes étatiques : « la dynamique et l'expérience d'un «entrepreneuriat social» relié aux besoins et aux contingences des réalités de terrain » (Defourny, Favreau, Laville, 1998 : 26). Dans ce cadre, les EI apparaissent comme une réponse parmi d'autres au traitement de ce problème. Ainsi, en 1987, suite au développement d'associations d'aide aux chômeurs, l'Etat met en place un ensemble de textes ayant pour but la définition réglementaire et législative de ces « associations intermédiaires ». Cette mouvance débouchera en 1989 sur un programme de soutien à celles qui sont devenues entre-temps des « entreprise d'insertion par l'économique » (Defourny & alii, 1998). On voit bien ici illustrée une légitimation étatique d'une initiative autonome, indiquant ainsi que l'insertion par l'économique, contrairement au traitement social du chômage, repose sur une dimension entrepreneuriale (Defourny & alii, 1998). Ainsi, le statut institutionnel de l'EI se caractérise, de façon quelque peu normative, à la fois par des finalités sociales (même si le moyen utilisé pour y parvenir est lui, économique) et une dynamique entrepreneuriale (Laville, 2000), dans le sens où elle est impulsée par un ou plusieurs acteurs en vue de créer une entité spécifique créatrice de valeurs et d'activités. En nous appuyant sur le modèle proposé par T. Verstraete (1999), cette dynamique apparaît inséparable :

- d'une dimension cognitive qui permet, pour ce qui nous intéresse, de cerner l'influence des apprentissages antérieurs de l'entrepreneur (expériences, compétences, etc.) et des éléments de contexte stratégique (perception des opportunités stratégiques, etc.) dans sa vision entrepreneuriale.
- d'une dimension structurale qui nous conduit à définir les caractéristiques « objectives » de l'environnement dans lequel l'entrepreneur impulse son organisation (cadre juridique, nécessité de développer des stratégies de coopération avec le tissu économique local, caractéristiques de la population visée, etc.).
- d'une dimension praxéologique. L'entrepreneuriat social est inséparable d'un positionnement dans des environnements multiples (importance des réseaux économiques et institutionnels desquels l'EI est fortement dépendante, du capital social du créateur, etc.) et de la mise en place d'une configuration donnée (choix d'une forme juridique spécifique qui a une importance significative sur le développement de l'EI et les relations avec les partenaires financiers, etc.).

L'entrepreneuriat social n'est pas pour autant dénué de spécificités. La première tient aux éléments idiosyncratiques sous-jacents au déclenchement de l'acte entrepreneurial. On le sait, les déclencheurs de l'entrepreneuriat sont a priori multiples et renvoient à des niveaux d'analyse hétérogènes (Pailot, 2000). Dans cette mosaïque, il est clair que l'entrepreneuriat social entretient des liens étroits avec l'éthique (valeurs de l'économie sociale), les valeurs (humanisme, sensibilité à la souffrance de l'autre) et l'engagement politique (démarquage par rapport aux cadres normatifs de l'économie néolibérale) (Granget, 1996 ; Gouil, 1999). Ceci influence naturellement la manière dont l'entrepreneur met en scène (Weick, 1979)⁹ son environnement.

La deuxième se rapporte à l'hybridation entre une forme singulière d'institutionnalisation entrepreneuriale et la finalité sociale qui lui est propre (Laville, 1999) : « it combines the passion of a social mission with an image of business-like discipline, innovation, and determination » (Dee and Haas, 1998). L'entrepreneuriat social combine à la fois des ressources privées (liées à sa production de biens et/ou services) et publiques (les entreprises liées à l'entrepreneuriat social produisent en quelque sorte des bénéfices pour la collectivité)¹⁰. Comme le dit Laville, cette hybridation n'a pas un caractère temporaire, mais relève d'une forme d'institutionnalisation durable des logiques d'action des entrepreneurs sociaux : elle « s'impose comme une condition permanente d'équilibre et de gestion » (Laville, 1999).

La troisième procède de l'initiateur du projet, à savoir l'entrepreneur social. Celle-ci nous conduit naturellement à nous poser une question préliminaire : de qui parle-t-on lorsque l'on parle d'entrepreneur social ? Pourquoi mettre en avant le concept d'entrepreneur pour qualifier un acteur aux prises avec des contraintes tant économiques que sociales ? Plusieurs définitions peuvent en être données, qui ne permettent pas forcément de le distinguer de l'entrepreneur « classique ». En effet, l'entrepreneur social peut être un acteur socio-économique qui organise, met en place et assume les risques inhérents à une entreprise commerciale (Thalubert). Il peut aussi être vu comme une « personne qui imagine, développe et réalise ses visions » (Filion, 1997). Comme le note Jacques Defourny (1999), faisant ici référence à Schumpeter, il n'est pas nécessairement propriétaire de son entreprise. Par contre, il doit « apporter un changement au moins sur un des plans suivants : l'introduction d'un nouveau produit, l'ouverture d'un nouveau marché, la conquête d'une nouvelle source de matière première, ou l'organisation renouvelée d'une nouvelle branche d'activité ». Cependant, un ingrédient pourrait être ajouté, le démarquant de l'entrepreneur « classique » : l'utilisation des ressources financières et économiques, la création d'activités dans un but social, civique, solidaire éloigné de la maximisation du profit de l'entrepreneur néo-classique (Boncler, Hlady, 2003 ; Valeau, 2001). Les responsables et créateurs d'entreprises d'insertion entrent tout à fait dans cette catégorie. En effet, l'activité économique est légalement un moyen permettant l'exercice d'une citoyenneté tournée vers l'accès au marché du travail d'individus en grande difficulté d'intégration, et vers la reconstruction d'un lien social. A la suite de Jean-Louis Laville, nous pouvons dire que « les acteurs qui s'engagent pour cette raison dans une activité économique, persuadés du caractère socialisateur et formateur de l'accès au travail salariés, peuvent être qualifiés d'entrepreneurs sociaux et civiques dans la mesure où la référence à ce bien commun est pour eux plus important que l'intérêt matériel » (Laville 1998). Ces motivations « éthico-sociales » doivent pourtant être relativisés au risque de nourrir une vision pouvant devenir quelque peu « romantique » des intentions entrepreneuriales de ces créateurs. Au-delà des déclencheurs de type éthique (solidarité, altruisme, etc.) dans la mise en place de ces structures d'aide à l'emploi, il existe une réalité plus prosaïque conduisant à reconnaître l'influence des opportunités économiques (création de son propre emploi), financières (incitation financière à la création d'entreprise, opportunité, conjoncture), relationnelles (influence des réseaux sociaux ou personnels) et personnelles (ressources liées à une expérience professionnelle antérieure (Granget, 1996)) dans la construction du projet entrepreneurial. En d'autres termes, certains déclencheurs sous-jacents à l'entrepreneuriat social sont presque naturellement communs à ceux que l'on retrouve dans la littérature en entrepreneuriat.

⁹ Au sens donné à ce terme par K. E. Weick, 1979.

¹⁰ « (...) l'entrepreneuriat social et civique (...) a imposé un financement simultanément marchand et non marchand « contribuant à effacer la coupure mortelle entre l'univers de l'entreprise efficace et la sphère solidariste de l'Etat-Providence » », in Defourny et alii, 1998 a/, op. cit.

Ce constat conduit naturellement à s'intéresser au profil de ces entrepreneurs sociaux. Tout d'abord, leurs origines sont multiples. Historiquement, le mouvement de création a globalement été impulsé par des travailleurs sociaux (Ballet, 1997 ; Defourny et alii, 1998). Cependant, on assiste à une forte diversification des profils : ils sont de plus en plus nombreux à venir du monde économique, voire à être d'anciens chefs d'entreprises du secteur marchand, ou même jeunes diplômés. Les EI sont de plus en plus créées sous la forme juridique de sociétés commerciales (SA, SARL, etc.), que sous la forme d'associations régies par la loi du 1er juillet 1901 sur la contrat d'association (Lipietz, 2001). Cette évolution n'est pas neutre si l'on considère les spécificités juridiques des associations concernant notamment les apports (absence de capital social) ou le but (autre que le partage des bénéfices) (Alfandari E. (dir) Dutheil P.-H. (coord.), 2000). L'idéalisme associatif paraît aujourd'hui mis en brèche par une logique d'adaptation aux exigences normatives de certains stakeholders, comme les banques. En 1991, les travailleurs sociaux représentaient 42,8% des entrepreneurs ; ils ne représentent déjà plus que 31 % en 1993. Parallèlement, la part des entrepreneurs ayant une formation initiale de nature commerciale ou économique croît, passant de 13% en 1991 à 20% en 1993.

La diversité des types d'entrepreneurs sociaux peut être illustrée grâce à la typologie proposée par Verbeeren (2000). Il retient quatre idéaux-types : le « travailleur social » (création d'une EI, par exemple, autour d'une association-mère ou en son nom propre), l'entrepreneur « importé » (porteur d'un projet pensé par d'autres), l'entrepreneur « entrant » (est celui qui, ne venant pas du social ou de l'économie sociale, crée une structure dans ce secteur) et enfin, l'entrepreneur « auto-inséré » (créant son propre emploi). Cette diversité a pour corollaire celle des registres conventionnels que les entrepreneurs sociaux sont susceptibles de maîtriser. On le sait, la capacité d'un entrepreneur à s'insérer dans un champ socio-économique donné est partiellement liée à sa maîtrise des registres conventionnels y afférant (Verstraete, 1999). Pour l'entrepreneur social, ce registre est double et source d'ambiguïté. Il se rapporte tant au monde industriel et/ou marchand (partenariat avec les entreprises locales, par exemple) qui perçoit la présence de structures d'insertion avec suspicion ou scepticisme, qu'au monde civique (partenaires institutionnels, collectivités publiques, etc.) avec ses circuits administratifs, ses normes de financement pouvant représenter une barrière à l'entrée forte pour les non-initiés¹¹. En effet, le dirigeant d'EI doit non seulement composer avec les règles du jeu du monde marchand (convaincre des bailleurs de fonds, etc.), mais aussi intégrer la logique administrative, voire bureaucratique (au sens wébérien du terme), des acteurs institutionnels de l'insertion par l'activité économique (conventionnement par les autorités préfectorales, recherche de financements des postes d'insertion gérés au niveau des directions départementales du travail, agrément par l'ANPE de l'embauche d'une personne en difficulté, etc.) dont il est fortement dépendant. Les conditions de leur socialisation professionnelle, notamment celles se rapportant à leur parcours antérieur, conditionnera la maîtrise de l'un ou l'autre des registres liés à ces différents mondes. La spécificité des entrepreneurs sociaux tient peut-être à la nécessité pour eux de jongler avec des mondes et des parties prenantes dont les logiques d'action, les normes d'évaluation, les valeurs ne se rejoignent pas forcément.

En fait, il s'agit d'articuler des qualités de médiateur politique et de gestionnaire : « ils jouent « le rôle de vecteur de communication » grâce à de véritables stratégies polyvalentes capables de mettre en relation des cultures d'institutions qui auparavant, n'avaient guère pratiqué d'échanges » (Laville, 1998). Ce sont donc, pour reprendre l'expression de Jean-Louis Laville, des « interacteurs », des médias favorisant les échanges d'un monde à l'autre. A l'instar des entrepreneurs « classiques », ils ont besoin d'un certain nombre de relations, de la constitution de réseaux sociaux, pour la création et la pérennité de leur projet. L'entrepreneur social favorise une transversalité par rapport aux fonctions, aux rôles auxquels les différents acteurs, les différents partenaires sont habitués. Il s'agit en quelque sorte pour l'entrepreneur social d'articuler deux mondes autour d'un projet entrepreneurial tourné lorsqu'il s'agit de l'EI, vers le retour à l'emploi et l'intégration des personnes exclues ou en difficulté sur le marché du travail.

Ce tiraillement entre différents mondes se retrouve dans le pôle subjectif de leur identité professionnelle. A ce stade, on peut se poser la question suivante : Comment les responsables d'EI se perçoivent-ils ? Une partie de la réponse nous est fournie par Norbert Granget (1996). Selon une enquête qu'il a réalisée en 1996 sur les responsables d'EI du secteur social, plus du tiers (37 %) se définit comme entrepreneur, un tiers affirmait être chef d'entreprise à part entière, 57% hésitaient. Ces chiffres sont à relativiser. L'enquête ne portait que sur les responsables d'entreprise issus du secteur social. En outre, comme nous l'avons déjà souligné, la tendance actuellement est la création d'EI sous forme commerciale. Si l'enquête était faite actuellement, il y a fort à parier que les chiffres seraient fortement revus à la hausse. Ils apparaissent comme des entrepreneurs et des chefs d'entreprise à part entière : ils supportent les responsabilités et exigences de cette fonction (contrôle du positionnement de l'EI sur le marché, évaluer et gérer les capacités et compétences des permanents et des personnes en insertion, anticipation sur l'avenir, niches d'activité à créer et/ou à saisir, etc.).

¹¹ Dans le sens donné à ces terme par Boltanski, Thévenot, 1992.

Conclusion

Les EI constituent des arrangements institutionnels s'inscrivant dans l'économie sociale et solidaire à la frange de l'économie lucrative. Elles sont inséparables, d'une part, d'une subordination de la logique économique-financière à un projet citoyen (intégration sociale et économique des exclus) et, d'autre part, d'une forme d'entrepreneuriat pouvant être qualifiée de sociale. Ainsi, elles «servent à la fois d'intermédiaires sur le marché du travail vis-à-vis d'employeurs qui réclament des garanties sur la compétence des futurs embauchés, et de lieux d'accueil pour tous ceux qui ne profitent pas de la reprise de la croissance économique» (Demoustier, 2001 : 89). Leur logique institutionnelle et fonctionnelle dépasse le paravent de la citoyenneté arboré par certaines sociétés commerciales en mal d'innovation communicationnelle, ou la recherche d'une intégration théorique de la logique des affaires et celle de la société dans une perspective éthique (Donaldson, Dunfee, 1994) ou de performance sociale (Swanson, 1999). Celle-ci s'inscrit au cœur même de leur finalité et de leur mission où la valeur ajoutée sociale (fin) prédomine sur la création de valeur économique (moyen). En effet, les EI procèdent moins d'une juxtaposition d'un projet social à une activité économique que d'une intégration, d'un encastrement des fonctions d'utilité sociales au cœur même de l'activité économique. Certes, leur action n'est pas dénuée des ambivalences structurelles que l'on retrouve dans les politiques d'insertion (Liénard, 2001). En effet, elles risquent toujours d'institutionnaliser une mise à l'écart social pour celles et ceux auxquels notre société ne procure pas de reconnaissance sociale et/ou professionnelle. Dans un contexte de dilution voire de désagrégation du lien social (voir Sue, 2001), elles n'en restent pas moins des formes «d'institutions intermédiaires» (Sainsaulieu, 2001) ancrées dans une base territoriale et des maillages inter-institutionnels, créant de véritables espaces de socialisation pour réinsérer les exclus à travers la recherche d'un lien social communautaire. En fait, les EI s'appuient sur une conception hybride de l'économie intégrant dans la légitimation de leurs activités une combinaison de subventions publiques ou para-publiques (directes ou masquées), de résultats marchands et de processus entrepreneuriaux répondant aux attributs de création de valeur et de changement (Verstraete, 1999). Ces entrepreneurs sociaux remplissent en effet une fonction d'innovateur, notamment dans la définition et la mise en œuvre originales de stratégies nécessaires au dialogue et au partenariat avec les institutions privées et publiques (entreprises, collectivités locales, etc.). L'étagage de l'activité économique sur les réseaux sociaux de l'entrepreneur social explique notamment l'itinéraire suivi par les EI dans leur développement (forme juridique, métier, type de marché, etc.). Cette forme d'entrepreneuriat n'en reste pas moins peu étudié et mal cerné dans ses logiques profondes. Le peu d'articles s'y rapportant dans la littérature spécialisée atteste de ce manque d'effervescence théorique et empirique autour d'une dimension pourtant centrale pour appréhender la logique fonctionnelle des institutions intermédiaires.

Bibliographie

- ALFANDARI E. (dir) DUTHEIL P.-H. (coord.) (2000), *Associations*, éditions Dalloz.
- ARCHAMBAULT E., *Le secteur sans but lucratif - associations et fondations de France*, Economica, 1996.
- BALLET J., *Les entreprises d'insertion*, PUF, Coll. Que sais-je ?, 1997.
- BALLET J., « *Entreprises d'insertion et économie sociale* », Revue Internationale de l'Economie Sociale, N° 266, 1997
- BIDET E., « *Economie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique* », Sociologie du Travail, 42, 2000, pp. 587-299.
- BIRD B., JELINEK M., « *The operation of entrepreneurial intentions* », Entrepreneurship Theory & Practice, vol. 13, I. 2, winter 1988.
- BOLTANSKI, THEVENOT, *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard, 1992.
- BONCLER J., HLADY-RISPAL M., *Caractérisation de l'entrepreneuriat en économie solidaire*, Editions de l'AGREG, 2003.
- BURT R. S., *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, 1992.
- CARROLL A. B., « *A three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance* », Academy of Management Review, vol. 4, N° 4, 1979, pp. 497-505.
- CARROLL A.B., SCHWARTZ M.S., « *Corporate social responsibility : A three-domain Approach* », Business Ethics quarterly, vol. 13, I. 4, 2003, pp. 505-530.
- CASTEL R., *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, 1995.
- COASE, *The firm, the market and the law*, University of Chicago Press, 1988.
- DARES, « *L'insertion par l'activité économique en 2002* », Premières Synthèses, N° 52.1, décembre 2003, disponible sur <http://www.unei.org>.
- DAVIS K., « *The case for and against business assumption of social responsibilities* », Academy of Management Journal, 16, 1973, pp. 312-322.

- DEAN T. J., McMULLEN J. S., « *Market Failure and entrepreneurial opportunity* », Academy of Management Proceedings, Ent : F1, 2002.
- DEES G. J., « *Entreprising Nonprofits* », Harvard Business Review, January-February, 2003, pp. 55-67.
- DEE, HAAS, 1998: « *The meaning of « Social entrepreneurship* » », October 31, in www.the-ef.org
- DEFALVARD H., LAMBERT F., « *Acteurs et institutions de l'économie de l'insertion : bilan et perspectives* » dans GAZIER, OUTIN, AUDIER (eds), *L'économie sociale : Formes d'organisation et institutions*, Tome 1, L'Harmattan, Logiques Economies, 1999.
- DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.-L. (dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Desclée de Brouwer, socio-économie, 1998
- DEFOURNY 1999, *L'émergence des entreprises sociales en Europe*, in [http:// www.emes.com](http://www.emes.com).
- DEFOURNY, DEVELTER, « *The social economy : the worldwide making of a third sector* », Step-International Labor Office, University of Liège, 2000.
- DEMOUSTIER D., « *Des structures diversifiées à la croisée des chemins* » dans DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.-L. (dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Desclée de Brouwer, socio-économie, 1998, pp. 41-71.
- DEMOUSTIER D., *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*, Editions La Découverte & Syros, 2001.
- DESROCHE H., *Pour un traité d'économie sociale*, 1983, Ciem Eds.
- DIMAGGIO P., ANHEIER H. K., « *The sociology of nonprofit organizations and sectors* », Annu. Rev. Sociol., vol. 16, Issue 1, 1990, pp. 137-159.
- DIMAGGIO P., POWELL W.W., « *The Iron-Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field* », American Sociological Review, 48, April 1983, pp. 147-160.
- DONALDSON T., DUNFEE T. W., « *Towards a unified conception of business ethics : Integrative social contracts theory* », Academy of Management Review, 19, 1994, pp. 252-284.
- DONZELOT J., *L'invention du social : Essai sur le déclin des passions politiques*, Editions du Seuil, 1994.
- DUBET F., *Les inégalités multipliées*, Editions de l'aube, 2000.
- EME & alii, *Les entreprises d'insertion : exemples et réflexions transversales*, Convention pour le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelles - Mission d'expertise CRIDA pour le compte de l'ALDEA, CRIDA-LCSI, 1992.
- EUSKE N. A., EUSKE K.J., « *Institutional Theory : Employing the Other Side of Rationality in Non-Profit Organizations* », British Journal of Management, vol. 2, Issue 2, 1991, pp. 81-88.
- ENJOLRAS B., « *Associations et isomorphismes institutionnels* », Revue Internationale d'Economie Sociale, N° 261, 1996.
- EVERS A., « *Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur – les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielle* », Sociologie du Travail, 42, 2000.
- EWALD F., *Histoire de l'Etat Providence*, Editions Grasset & Fasquelle, 1996.
- FAVREAU L. : « *L'économie sociale mise en perspective : renouvellement au nord et émergence au sud* », Cahiers de la Chaire de recherche en développement communautaire, Université du Québec, Hull, 1997.
- FELDMAN, « *The multiple socialization of organisation members* », Academy of Management Review, Vol. 6, N°2, 1981, pp. 309-318.
- FILION : « *Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances* », Revue Internationale des PME, vol. 10, N°2, 1997.
- GAZIER, OUTIN, AUDIER (eds), *L'économie sociale : Formes d'organisation et institutions*, Tome 1, L'Harmattan, Logiques Economies, 1999.
- GOUIL H., *Entreprendre en économie solidaire : sens des affaires ou affaire de sens ?*, Editions Liaison, 1999.
- GRANGET N., *Faire société en entreprise d'insertion ?*, Thèse de doctorat de l'Université en sociologie, Université de Paris VII, Février 1996.
- GRANOVETTER M., « *Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse* », dans ORLEAN (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, 1994, p. 79-94.
- GRANOVETTER M. (essais de), *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, 2000.
- GUESLIN A., *L'invention de l'économie sociale*, Economica, 1998.
- HOLTMANN A. G., « *Theories of non-profit institutions* », Journal of Economic Surveys, vol. 2, n° 1, pp. 298-45.

- JEANTET T., « *L'économie sociale dans le contexte français* », Revue Internationale de l'Economie Sociale, N° 256, 1995.
- JEANTET T., *L'économie sociale européenne ou la tentation de la démocratie en toute chose*, CIEM édition, 1999.
- KITCHIN T., « *Corporate social responsibility : A brand explanation* », Brand Management, vol. 10, N° 4-5, may 2003, pp. 312-326.
- LAVILLE J-L., « *L'économie solidaire : une nouvelle forme d'économie solidaire ?* », Revue Internationale d'Economie Sociale, N° 255, 1995.
- LAVILLE : « *L'économie sociale revisitée à la lumière de l'insertion* », in DEFOURNY, FAVREAU, LAVILLE : Insertion et nouvelle économie – Un bilan international, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie Economique, 1998.
- LAVILLE, *Une troisième voie pour le travail*, Desclée de Brouwer, Coll. Sociologie économique, 1999.
- LE GOFF J., *Du silence à la parole : une histoire du droit du travail en France de 1830 à nos jours*, Presses Universitaires de Rennes, 2004.
- LIENARD, « *L'ambivalence des politiques d'insertion* », dans LIENARD G. ed., L'insertion : défi pour l'analyse, enjeu pour l'action, Mardaga, 2001.
- LIPIETZ : *Pour le tiers secteur – l'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*, La découverte/la Documentation française, 2001.
- LORIOU M. (sous la direction), *Qu'est-ce que l'insertion ? Entre pratiques institutionnelles et représentations sociales*, L'Harmattan, 1999.
- MAISONDIEU J., *La fabrique des exclus*, Bayard éditions, 1997.
- MANNONI P., *La malchance sociale*, Editions Odile Jacob, 2000.
- McWILLIAMS A., SIEGEL D., « *Corporate social responsibility : A theory of the firm perspective* », Academy of Management Review, vol. 26, N° 1, 2001, pp. 117-127.
- MINISTERE DE L'EMPLOI ET DE LA SOLIDARITE, *L'insertion par l'activité économique : Guide pratique*, La documentation Française, 2000.
- MOREAU J., « *Ne banalisons pas l'économie sociale* », Revue Internationale d'Economie Sociale, N° 275, 1995.
- MORIN, SAVOIE, BEAUDIN, *L'efficacité de l'organisation*, Gaëtant Morin Editeur, 1994
- PAILOT P., *La mémoire en héritage : éléments d'analyse socio-psychiques de la socialisation entrepreneuriale anticipée*, Actes du 5ème CIFPME, AIREPME, IAE de Lille, 2000.
- PAUGAM S. (dir.), *L'exclusion, l'état des savoirs*, Editions la Découverte, 1996.
- PERRET B., ROUSTANG G., *L'économie contre la société : affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Editions du Seuil, 1993.
- THOMAS H., *La production des exclus : politiques sociales et processus de désocialisation socio-politique*, P.U.F, 1997.
- REYNAUD J.-D., « *Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome* », Revue Française de Sociologie, XXIX, p. 5-18, 1988.
- ROSANVALLON P., *La crise de l'État-providence*, éditions du Seuil, Coll. Points, 1992.
- ROSANVALLON P., *La nouvelle question sociale - Repenser l'État-providence*, éditions du Seuil, 1995.
- SAINSAULIEU R., *Des sociétés en mouvement : la ressource des institutions intermédiaires*, Desclée de Brouwer, 2001
- SCHNAPPER D., *Contre la fin du travail*, Les éditions Textuel, 1997.
- SCHNAPPER D., *Qu'est-ce que la citoyenneté*, Folio, Coll. Actuel, 2000.
- SMITH N.C., « *Corporate Social Responsibility : Whether or How ?* », California Management Review, vol. 45, N° 4, summer 2003, pp. 52-76.
- SUE R., *Renouer le lien social : liberté, égalité, association*, Editions Odile Jacob, 2001.
- SWANSON D. L., « *Toward an integrative theory of business and society : a research strategy for corporate performance* », Academy of Management Review, vol. 24, N°3, 1999, pp. 506-521.
- THALUBERT : « *The definition of a social entrepreneur* », in : www.socialentrepreneur.org
- TOUMANOFF P. G., « *A positive analysis of the theory of market failure* », Kyklos, vol. 37, Fasc. 4, 1984, pp. 529-541.
- VALEAU P., *Pour un vision non seulement lucrative de l'entrepreneur : exemples tirés de la zone Océan Indien*, Management International, automne, vol. 6, N° 1, 2001
- VERBEEREN : « *Sur le front de l'entrepreneuriat social* » Reflets et perspectives de la vie économique, Tome 39, N°4, 2000.
- VERSTRAETE T., *Entrepreneuriat – connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, Economie et innovation, 1999.

- VIENNEY C., *L'économie sociale*, La Découverte, Coll. Repères, 1994.
- WEICK K. E., *The social psychology of organizing*, McGraw Hill, 1979.
- WILLIAMSON O. E., *Les institutions de l'économie*, Interéditions, 1994.
- WOOD D. J., « *Corporate social performance revisited* », *Academy of Management Review*, vol. 16, N° 4, 1991, pp. 691-718.
- XIBERRAS M., *Les théories de l'exclusion*, Méridiens Klincksieck, 1994.
- ZOONEKYND S., « *Entreprises d'insertion : éléments d'analyse institutionnels et fonctionnels* », Actes du 5ème CIFPME, AIREPME, IAE de Lille, 2000.