

INTRODUCTION

Depuis une quarantaine d'années, la France est confrontée à un chômage de masse. L'ampleur du phénomène a eu pour conséquence une focalisation sur son niveau plutôt que sur sa structure. Il est pourtant largement établi que le chômage s'avère inégalitaire, frappant certaines catégories d'actifs davantage et plus durablement. En effet, de nombreux travaux ont montré qu'il existe une sélectivité du marché du travail, de sorte que certaines personnes se trouvent systématiquement écartées lors des recrutements (Eymard-Duvernay et Marchal, 1997 ; Fondeur et Larquier, 2012 ; Marchal, 2015). La conséquence en est l'exclusion professionnelle d'une partie de la population active (Wuhl, 1998), qui fait peser de lourdes menaces sur la cohésion sociale. L'indicateur communément utilisé pour rendre compte de ce phénomène est le chômage de longue durée, qui regroupe l'ensemble des individus étant considérés depuis un an ou plus comme chômeurs au sens du Bureau international du travail. Selon l'INSEE, il concernait 1,2 million de personnes au premier semestre 2016, soit 43,2 % du total des chômeurs. Leur nombre a plus que doublé depuis le début de la crise financière. Près de la moitié était au chômage depuis plus de deux ans.

L'analyse des rares périodes de baisse du chômage observées depuis une quarantaine d'années montre que les actifs éloignés de l'emploi ne bénéficient guère des améliorations de la conjoncture. Des effets d'hystérèse se produisent, l'ancienneté dans le chômage provoquant à la fois une dégradation des compétences des demandeurs d'emplois et une méfiance des employeurs à leur égard. Ce constat relativise les espoirs placés dans un retour de la croissance économique, qui ne serait probablement pas en mesure à elle seule de résoudre le chômage d'exclusion. Face à ces situations durables d'exclusion professionnelle, les pouvoirs publics ont donc progressivement mis en œuvre différentes mesures qualifiées de ciblées car visant les personnes en difficulté sur le marché du travail. Ces mesures ont emprunté diverses logiques (DARES, 2003 ; L'Horty, 2006 ; Ehrel, 2009 ; Askenazy, 2011).

Un premier type de mesures ciblées consiste dans la mise en place de stages visant à conférer une qualification à des demandeurs d'emploi dont on considère

qu'ils pâtissent d'un niveau de formation insuffisant. Un second ensemble de mesures repose sur le principe des contrats aidés pour lesquels les pouvoirs publics prennent à leur charge une partie du coût du travail supporté par l'employeur. Dans le secteur marchand, l'objectif est ainsi de modifier la file d'attente du chômage en incitant financièrement l'employeur à recruter une personne appartenant aux catégories dont il se détourne habituellement. Dans le secteur non marchand, l'objectif est plus largement de susciter des créations d'emplois susceptibles d'accueillir les publics visés. Une troisième modalité d'intervention mise en œuvre plus récemment mêle un accompagnement de ces publics avec des incitations financières à la reprise d'emploi.

Ces trois logiques inspirent les principaux outils et instruments qui ont été mis en place dans le cadre des politiques d'insertion. Historiquement, le terme d'insertion apparaît avec les travaux de l'intergroupe « formation qualification professionnelle », réuni en 1969 et 1970 pour la préparation du sixième plan. Il désigne alors l'articulation entre le système éducatif et le système productif, dans une perspective adéquationniste ciblant uniquement le public jeune. Cette optique explique les mesures mises en place dans les années 1970 en direction des jeunes peu ou pas qualifiés pour compenser leurs difficultés d'accès à l'emploi : stages de formation, exonérations de cotisations sociales pour les employeurs... Un tournant dans les modalités d'intervention survient en 1981 avec le rapport de Bertrand Schwartz consacré à l'insertion professionnelle et sociale des jeunes¹. L'idée directrice est que l'action en direction de ces publics doit concerner aussi bien le domaine économique que le domaine social, leurs difficultés relevant des deux ordres et se cumulant. Des problèmes en matière d'emploi peuvent être à l'origine de difficultés sociales. Inversement, des difficultés sociales peuvent empêcher l'accès à l'emploi. Il convient dès lors d'articuler politique de l'emploi et politique d'action sociale, comme le mettront en œuvre les missions locales préconisées par le rapport Schwartz. On assiste alors véritablement à l'invention des politiques d'insertion, définies comme des « actions de soutien durable aux personnes en grande difficulté sur le marché du travail, qui combinent à la fois des interventions à visée professionnelle et des interventions à visée sociale » (Simonin, 2003, p. 715).

Par la suite, au fur et à mesure de la progression du chômage de masse, le terme d'insertion s'étend peu à peu pour désigner la prise en charge de l'ensemble des phénomènes d'exclusion, au-delà des seuls publics jeunes. Sont ainsi progressivement expérimentées au cours des années 1980 différentes mesures d'insertion destinées à des publics chômeurs de longue durée, notamment dans le cadre de la politique de la ville. L'aboutissement de ce processus réside dans l'instauration du revenu minimum d'insertion (RMI) en 1988, qui consacre l'usage de la notion d'insertion. Les raisons qui poussent à la création du RMI à

1. SCHWARTZ B., 1981, *L'insertion professionnelle et sociale des jeunes*, rapport au Premier ministre, Paris, La Documentation française.

la fin des années 1980 sont doubles. D'une part, existe pour une partie croissante de la population un problème persistant de ressources du fait de l'accroissement du chômage de longue durée. Les minima sociaux alors en vigueur étant accordés selon une logique catégorielle, ils laissent de côté un nombre grandissant de personnes ne pouvant bénéficier de l'assurance chômage et ne relevant d'aucune des catégories visées. Cette situation débouche sur l'apparition d'une « nouvelle pauvreté » qui appelle un dispositif à caractère universel. D'autre part, l'exclusion professionnelle des chômeurs de longue durée nécessite d'élaborer de nouvelles modalités d'intervention en leur faveur. Elles se traduisent par la mise en place d'un contrat d'insertion, par lequel le bénéficiaire du RMI s'engage à participer à des actions et la collectivité à l'accompagner dans la réalisation de son projet. En découle alors pour les conseils généraux l'impératif de construire un programme départemental d'insertion (PDI), proposant un ensemble diversifié d'actions afin d'offrir des réponses adaptées à des publics rencontrant des difficultés variées.

Consécutivement à l'instauration du RMI s'institutionnalise un champ de l'insertion, composé d'une multiplicité de structures et de dispositifs intervenant dans le cadre de sa mise en œuvre. Face à cet éclatement du champ, une coordination territoriale est mise en œuvre à une échelle intercommunale par le biais des plans locaux d'insertion et d'emploi (PLIE), instaurés en 1993. Leur rôle sera réaffirmé par la loi d'orientation du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre les exclusions, qui crée par ailleurs de nouveaux dispositifs tels que le programme trajectoire d'accès à l'emploi (TRACE) consistant dans un accompagnement renforcé destiné aux jeunes très éloignés de l'emploi. La loi de programmation pour la cohésion sociale du 18 janvier 2005 met également l'accent sur les mesures d'insertion, notamment par la création de nouveaux contrats aidés comme le contrat d'accompagnement vers l'emploi (CAE). Vingt ans après l'instauration du RMI, l'organisation en 2008 d'un « Grenelle de l'insertion », sous l'égide du haut-commissaire aux solidarités actives Martin Hirsch, atteste de la pérennité de ce vocable. Ses travaux aboutissent à la loi du 1^{er} décembre 2008 généralisant le revenu de solidarité active (RSA) et réformant les politiques d'insertion, qui d'une part remplace le RMI et d'autre part instaure le contrat unique d'insertion (CUI). Si le rapport issu du « Grenelle de l'insertion » recommande de « recourir au terme d'insertion avec parcimonie » (2008, p. 21), force est de constater que la notion d'insertion s'est progressivement imposée pour devenir incontournable.

Le succès de la notion d'insertion dans les politiques publiques a suscité quantité de travaux académiques à partir des années 1990. Initialement, la majorité des travaux a principalement porté sur la définition de la notion d'insertion. À l'origine, celle-ci constitue une catégorie de l'action publique et c'est la raison pour laquelle certains chercheurs se sont refusés à en faire un concept

scientifique. Ils souhaitaient ainsi éviter de valider scientifiquement ce qu'ils ne percevaient que comme une pré-notion (Paugam, 1993) et de renforcer son caractère performatif (Peyre et Pineau, 1990). D'autres chercheurs ont cherché à préciser ce que signifiait la substitution du terme d'insertion à celui d'intégration qui prévalait jusqu'alors. Ils ont alors souligné l'adéquation entre son caractère flou et la complexification de la structure sociale (Bailleau, 1990) ainsi que sa capacité à traduire dans les politiques publiques la nécessaire prise en compte des processus de désaffiliation (Castel, 1995). Un consensus s'est finalement établi pour considérer l'insertion comme un terme polysémique (Eme, 1994).

À partir du milieu des années 1990, divers travaux vont dresser un sévère réquisitoire contre les politiques d'insertion, reflétant dans le champ académique les désillusions qui se font jour au sein de l'opinion publique. Ainsi, Wuhl (1998) fait le constat d'une « crise » des politiques d'insertion, qui s'avèreraient incapables d'atteindre les objectifs qu'elles se sont donnés en matière de retour à l'emploi des chômeurs les plus en difficulté. Autès (2004) dénonce la remise en cause du principe d'assistance que véhicule la notion d'insertion. Pour Ebersold (2001), les politiques d'insertion seraient menées « aux risques de l'exclusion » : elles auraient l'effet inverse de celui recherché en stigmatisant la partie des chômeurs à laquelle elles s'adressent. Mauger (2001) y voit quant à lui une « contribution paradoxale à la déstabilisation du marché du travail » car les mesures d'insertion empruntent le plus souvent la forme de contrats à durée déterminée. Enfin, Castra (2003) critique une dérive psychologisante en matière de prise en charge des personnes en insertion, qui se ferait au détriment d'actions d'intermédiation en direction des entreprises.

Depuis une décennie, les travaux réalisés apparaissent plus nuancés. Ils prolongent ainsi une optique apparue dès le milieu des années 1990, qui s'efforçait d'analyser le contenu concret du travail des professionnels de l'insertion à partir des concepts de l'économie des conventions (Baron *et al.*, 1994 ; Simonin, 1995 ; Bessy et Eymard-Duvernay, 1997 ; Gelot et Nivolle, 2000). Les référentiels théoriques ont toutefois évolué. À partir d'une approche relevant de la sociologie compréhensive, Duvoux (2009) montre le caractère ambivalent de l'accompagnement qui s'applique aux bénéficiaires du RMI, ceux-ci étant soumis à des injonctions normatives mais bénéficiant également d'un soutien relationnel. De même s'est développé un programme de recherche (Bonvin et Farvaque, 2007 ; *Formation-emploi*, 2011) visant à analyser les politiques d'insertion sur la base du concept de capacités (Sen, 2000, 2003), dont les constats s'avèrent plus équilibrés. Ainsi, étudiant l'action d'une cellule de reclassement, Mazade (2014) insiste à la fois sur les contraintes qu'elle fait peser sur les bénéficiaires et sur les marges de manœuvre qu'elle leur laisse. Au moyen d'approches qualitatives, ces travaux se proposent de compléter les nombreuses évaluations quantitatives produites à la demande des pouvoirs publics. Celles-ci visent à mesurer l'efficacité des dispositifs d'insertion au prisme du taux de retour à

l'emploi de leurs bénéficiaires, considéré comme le principal indicateur de leur pertinence. Les modalités d'évaluation se basent alors sur des techniques variées (*Travail et emploi*, 2014) : expériences contrôlées, méthodes de l'appariement et des doubles différences, modèles de durée...

Notre approche se distingue de celles qui viennent d'être présentées. En effet, nous n'étudions pas les politiques d'insertion dans le but d'apprécier leur impact sur les personnes auxquelles elles s'adressent. Nous les appréhendons d'un point de vue systémique, en nous focalisant sur la place qu'occupe le secteur de l'insertion au sein du tissu productif. Nous nous centrons pour cela sur une de ses composantes particulières ayant aujourd'hui pour dénomination l'insertion par l'activité économique (IAE). La loi d'orientation du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre les exclusions en propose une définition officielle à partir de trois critères. Tout d'abord, l'IAE s'adresse à des personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales ou professionnelles particulières, et qui de ce fait ne sont pas susceptibles d'être embauchées par les entreprises « classiques ». Ensuite, elle offre à ces publics des contrats de travail à part entière, et non des stages de formation professionnelle ou de simples occupations rémunérées par un pécule. Enfin, l'IAE propose également à ces publics des modalités spécifiques d'accueil et d'accompagnement visant à résoudre les difficultés auxquelles ils sont confrontés.

L'IAE recouvre au sens large une grande diversité d'organisations, qualifiées de structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) : ateliers et chantiers d'insertion (ACI), associations intermédiaires (AI), entreprises d'insertion (EI), entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI), régies de quartier (RQ) et groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ). Chacune de ces structures comporte ses spécificités, mais toutes visent à lutter contre le chômage d'exclusion. Le moyen commun pour y parvenir passe par une mise en situation de travail des personnes en insertion, dans le cadre de la production de biens et/ou de services qu'assurent ces structures. Les SIAE constituent donc des entreprises à part entière, exerçant dans des activités variées : bâtiment, entretien d'espaces naturels, maraîchage, restauration, logistique, services à la personne... Elles opèrent sur des marchés où évoluent également des entreprises classiques, qui peuvent selon les cas constituer des clients, des concurrents ou des partenaires.

Ce sont précisément les collaborations qu'entretiennent les SIAE avec les entreprises classiques qui constituent l'objet de notre recherche. *A priori*, celles-ci ne vont de soi ni pour les SIAE, ni pour les entreprises classiques. Par exemple, les premières peuvent faire le choix de ne pas privilégier les transactions avec les entreprises classiques mais plutôt d'avoir comme clients les ménages ou les pouvoirs publics. De même, les secondes peuvent s'adresser pour leurs achats à une multitude de prestataires spécialisés dans les services aux entreprises, dont les SIAE ne constituent qu'une minorité. Initialement, les relations entre SIAE

et entreprises classiques se sont d'ailleurs avérées conflictuelles². L'ambition des pionniers de l'IAE était bien souvent de créer une économie alternative considérée comme nécessaire face aux dysfonctionnements de l'économie capitaliste. Par nature, cette perspective écartait donc toute collaboration avec les entreprises classiques. De leur côté, ces dernières ont également réagi avec méfiance voire hostilité. Bien que les SIAE soient peu nombreuses et concentrées sur un nombre limité de secteurs d'activité, elles auraient exercé une concurrence déloyale du fait des aides publiques dont elles bénéficient. Au contraire, depuis une dizaine d'années se développent des collaborations entre ces deux types d'acteurs. Quelles en sont les causes et comment fonctionnent-elles ?

Les collaborations entre SIAE et entreprises classiques entrent dans le champ des relations entre secteurs à but lucratif et sans but lucratif³. Comme le remarque Harris (2012), celles-ci constituent un objet qui reste largement à explorer, les chercheurs ne s'y étant intéressés que récemment. Initialement, ces relations ont été envisagées sous l'angle de la compétition, dans le cadre d'une réflexion sur les distorsions de concurrence induites par la législation propre aux organisations sans but lucratif lorsque celles-ci développaient des activités commerciales pour assurer leur financement (Schiff et Weisbrod, 1991). Mais depuis une quinzaine d'années, au fur et à mesure que la production sur cet objet de recherche s'intensifiait, la littérature a principalement envisagé ces relations sous l'angle de la collaboration. Leurs formes sont en effet très variées, allant de la simple philanthropie à la création de filiales communes en passant par des opérations commerciales conjointes (sponsoring, accords de licence, cause-marketing...) et des relations classiques de client à fournisseur (Wymer et Samu, 2003 ; Galaskiewicz et Colman, 2006). Si les termes d'alliance ou de collaboration sont parfois utilisés pour désigner ce type de relation, c'est le concept de « partenariat social » (*social partnership*) qui s'est progressivement imposé dans le champ académique. Dans son travail pionnier, Waddock (1988) définit les partenariats sociaux de la manière suivante :

« Un partenariat est un engagement par une entreprise ou un groupe d'entreprises de travailler avec une organisation d'un autre secteur économique (public ou sans but lucratif). Il implique un engagement de ressources – du temps et des efforts – par des individus des organisations partenaires. Ces individus travaillent de façon coopérative pour résoudre des problèmes qui les affectent tous. Le problème peut être défini au moins en partie comme une question sociale : sa résolution bénéficiera à chacun des partenaires. Les partenariats sociaux prennent en charge des questions

2. Il faut toutefois signaler l'exception de la fédération ENVIE, regroupant des entreprises d'insertion spécialisées dans la récupération et la revente d'appareils électroménagers, qui est née à Strasbourg en 1984 du rapprochement entre Emmaüs et Darty.

3. Le statut juridique des SIAE est à 75 % associatif (DARES, 2014b).

qui s'étendent au-delà des frontières organisationnelles [...]. Ils requièrent un engagement actif plutôt que passif de toutes les parties. Les participants doivent réaliser un engagement de ressources qui n'est pas seulement monétaire. » (1988, p. 18.)

Cette définition se situe à la base de la littérature sur les « cross-sector social partnerships » (CSSP) qui s'est largement développée depuis une dizaine d'années (Selsky et Parker, 2005 ; Seitanidi, 2010 ; *Journal of Business Ethics*, 2010 ; Crane et Seitanidi, 2014)⁴. Dans l'absolu, le concept de partenariat social peut désigner toute collaboration entre secteurs. Les partenariats public/privé et les relations entre pouvoirs publics et économie sociale et solidaire font toutefois l'objet de nombreuses analyses qui ne mobilisent généralement pas ce concept. C'est la raison pour laquelle nous emploierons dans cet ouvrage le terme de partenariat social uniquement pour qualifier les collaborations entre secteurs à but lucratif et sans but non lucratif, qui constituent par excellence l'objet auquel s'applique ce concept. Les partenariats sociaux marquent en effet un changement radical dans les relations entre ces deux secteurs : il ne s'agit pas de s'en tenir aux pratiques anciennes de la philanthropie, mais d'impulser des collaborations plus étroites ayant des répercussions profondes sur chacune des organisations impliquées (Googins et Rochlin, 2000 ; Seitanidi et Ryan, 2007).

Dans le cas de l'IAE, les partenariats sociaux suscitent de nombreuses interrogations. Comment des organisations aussi différentes que les entreprises classiques et les SIAE peuvent-elles parvenir à collaborer, alors que leurs objectifs semblent *a priori* inconciliables ? Les entreprises classiques peuvent-elles composer avec des publics en insertion alors que leur fonctionnement habituel constitue l'une des origines de l'exclusion professionnelle ? Les SIAE peuvent-elles parvenir à assurer leur mission sociale dans le cadre de collaborations qui les exposent aux logiques apparemment antagonistes des entreprises classiques ? Répondre à ces questions suppose au préalable de se doter d'un modèle d'analyse permettant d'appréhender la spécificité de notre objet de recherche.

Se situant au croisement de l'économique, du social et du politique, les partenariats sociaux réclament un cadre théorique intégrant ces différentes dimensions. Telle est l'ambition du programme de recherche de l'économie des conventions (EC) qui s'est développé en France depuis les années 1980, en s'efforçant d'articuler valeurs, coordination et rationalité (Eymard-Duvernay *et al.*, 2006). Dans la perspective de l'EC, la coordination ne se limite pas à un pur ajustement marchand comme dans l'économie standard, mais fait intervenir une pluralité de rationalités. Comme le soulignent Bessis et Hillenkamp (2010), l'EC apparaît ainsi particulièrement adaptée pour analyser les initiatives relevant

4. En 2008 a été créé un *International Symposium on Cross-Sector Social Interactions*, qui a tenu cinq biennales. Ces manifestations au succès croissant ont abouti en 2010 à un numéro spécial du *Journal of Business Ethics* puis en 2014 à un « *research handbook* » aux éditions Routledge, sous la direction d'Andrew CRANE et Maria MAY SEITANIDI.

de l'économie sociale et solidaire. Celles-ci présentent en effet l'originalité de revendiquer une prise en compte des valeurs dans l'action économique.

L'objet principal de l'EC consiste dans les mécanismes assurant la coordination des agents, ce qui rejoint nos interrogations quant aux modalités par lesquelles SIAE et entreprises classiques parviennent à collaborer. Le cœur de notre travail consiste précisément dans les modalités de détermination, entre les SIAE et les entreprises classiques, d'un accord concernant le contenu du terme d'insertion. Notre thèse est que les SIAE et les entreprises classiques peuvent se coordonner sur une pluralité de conceptions concernant l'insertion. Lorsque SIAE et entreprises classiques collaborent, elles doivent donc s'entendre sur le contenu qu'elles donnent à l'action d'insertion qu'elles vont mener conjointement. Leurs représentations respectives doivent converger vers une convention d'insertion mutuellement partagée. Celle-ci peut prendre plusieurs formes recouvrant des conceptions plus ou moins exigeantes en matière d'insertion.

D'un point de vue méthodologique, l'EC se caractérise par le fait « qu'elle refuse à juste titre une division du travail entre théorie et empirie » (Eymard-Duvernay, 2006, p. 12). Par conséquent l'élaboration théorique se nourrit du terrain et réciproquement les concepts sont développés pour éclairer les faits. Plus précisément, la recherche se fonde sur les raisons que les acteurs donnent à leurs actions. Ce parti pris est hérité du « principe de symétrie » posé par Boltanski et Thévenot (1991), qui considèrent qu'il n'y a pas de rupture entre les interprétations élaborées par les acteurs et celles échafaudées par les scientifiques. Dès lors, le rôle du chercheur est de recueillir et d'analyser les arguments développés par les acteurs pour justifier de leurs conduites. Comme le résume Salais, il s'agit de « *comprendre de l'intérieur* comment chaque acteur en situation résout les divers problèmes de coordination auxquels il est confronté » (2008, p. 152, souligné par l'auteur). Une telle posture conduit à adopter une démarche qualitative, basée sur des entretiens avec les acteurs engagés dans le phénomène que l'on étudie. Blanchet et Gotman en ont clairement énoncé l'objectif et les modalités :

« Ces enquêtes, qui visent la connaissance d'un *système* pratique (les pratiques elles-mêmes et ce qui les relie : idéologie, symboles, etc.), nécessitent la production de discours modaux et référentiels, obtenue à partir d'entretiens centrés d'une part sur les conceptions des acteurs et d'autre part sur les descriptions des pratiques. » (2001, p. 33, souligné par les auteurs.)

Un tel choix méthodologique revient à revendiquer dans le cadre des sciences économiques la pertinence de la démarche compréhensive. Celle-ci est initialement forgée par Weber comme une pratique de la sociologie, avant d'être étendue à l'économie avec l'approche pragmatique initiée par Commons (Bazzoli, 1999). Mais sa place y est restée marginale, à la différence des sciences de gestion où elle a progressivement été adoptée dans le cadre des études de

cas. De fait, la démarche compréhensive ne constitue pas un outil habituel de l'économiste, en dépit de sa pertinence dans l'analyse de certains phénomènes :

« Bien que l'étude de l'argumentation concerne directement l'analyse de la coordination (et notamment de la coordination économique), la mise à jour des formes et enchaînements des arguments déployés dans une conversation visant l'accord constitue sans doute un grand détour pour l'économiste [...]. La connaissance des structures de l'argumentation permet d'accéder plus sûrement aux contenus concrets des arguments, contenus que la démarche du sociologue (l'enquête de terrain) est la plus à même de capter. » (Batifoulier *et al.* 2006, p. 16.)

Au-delà d'un simple choix technique, l'utilisation d'une démarche compréhensive a donc également des implications épistémologiques. Elle s'inscrit dans une conception des sciences économiques se nourrissant de la pluridisciplinarité. L'économie est envisagée non comme une discipline distincte des sciences sociales mais comme une composante de celles-ci. Ces partis pris sont revendiqués par les chercheurs appartenant à l'EC : « L'intervention de l'argumentation dans l'analyse est facilitée par (et légitime) le pari de la pluridisciplinarité prôné par l'économie des conventions. » (*Idem.*) La mise en œuvre de la démarche compréhensive en sciences économiques passe alors par le recours à des monographies, à la manière dont procède Ostrom (2010). C'est la voie suivie dans notre enquête : nous avons étudié les partenariats sociaux dans trois SIAE ayant développé de nombreuses collaborations avec les entreprises classiques (cf. appendice méthodologique).

L'ouvrage est structuré en trois grandes parties. La première a pour objet de préciser la place qu'occupent les partenariats sociaux au sein de l'IAE. Le chapitre I présente le champ de l'IAE du point de vue structurel, historique et conceptuel. Le chapitre II offre ensuite une synthèse des travaux ayant été réalisés sur cet objet de recherche, afin de mettre en évidence les débats qu'il a suscités. Il introduit à cette occasion le concept d'entreprise sociale forgé par le réseau Émergence des entreprises sociales (EMES), dans le sillage duquel nous inscrivons nos propres travaux. Enfin, le chapitre III dégage les motifs à l'origine des partenariats sociaux dans l'IAE, sur la base d'une présentation des clauses sociales dans les marchés publics et d'un examen de la littérature professionnelle.

La deuxième partie se consacre aux aspects théoriques. Le chapitre IV propose une synthèse de la littérature académique sur les partenariats sociaux. Il analyse tout d'abord les deux facteurs à l'origine de leur multiplication depuis une quinzaine d'années : d'une part, la stratégie de l'entrepreneuriat social qui a fait irruption au sein du secteur sans but lucratif et, d'autre part, le mouvement de la responsabilité sociale qui s'est diffusé parmi les entreprises classiques.

Il présente ensuite les travaux concernant l'impact des partenariats sociaux, tant au niveau des organisations impliquées que de la société dans son ensemble. Sur la base de ce bilan critique, le chapitre v poursuit l'objectif de dépasser les limites de la littérature existante. Il s'appuie pour cela sur le cadre théorique de l'EC, à partir duquel est construit un modèle d'analyse permettant l'examen rigoureux des collaborations entre SIAE et entreprises classiques.

La troisième partie consiste à tester notre hypothèse d'une pluralité des conventions d'insertion pouvant soutenir les collaborations entre SIAE et entreprises classiques. Nous avons ainsi exploré trois terrains d'enquête : un groupement associatif majoritairement composé d'entreprises d'insertion, une entreprise de travail temporaire d'insertion et un groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification. Les chapitres VI, VII et VIII présentent successivement chacune de ces monographies. Ils montrent la diversité des modalités par lesquelles les partenariats sociaux se réalisent. De multiples conflits sont alors susceptibles de survenir, généralement résolus par l'adoption d'un compromis entre chacune des parties concernées. Ces compromis reposent sur diverses conventions, chacune véhiculant une conception particulière de l'insertion. Nous nous attachons à montrer pour quelles raisons telle ou telle convention d'insertion s'impose comme support d'une collaboration donnée.